

ALLAN PERCY

700 mil livros vendidos no Brasil

A DIETA ESPIRITUAL

*Um programa para eliminar a negatividade
e tudo o que sobrecarrega a sua vida*



SEXTANTE



ALLAN PERCY

A DIETA ESPIRITUAL



Título original: *La dieta espiritual*

Copyright © 2013 por Francesc Miralles

Copyright da tradução © 2017 por GMT Editores Ltda.

Direitos de tradução negociados com Sandra Bruna Agencia Literaria, S. L.

Formatação e qualidade exclusivas do canal [Ebooks Demais](#)

tradução: Mónica Baña Álvarez

preparo de originais: Ângelo Lessa

revisão: Flávia Midori e Luis Américo Costa

diagramação: Ilustrarte Design e Produção Editorial

capa: Miriam Lerner | Equatorium Design

imagem de capa: Borut Trdina / iStock / Getty Images

adaptação para e-book: Marcelo Morais

CIP-BRASIL. CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO
SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS, RJ

P485d

Percy, Allan, 1968-

A dieta espiritual [recurso eletrônico]/ Allan Percy; tradução de Mónica Baña. -
1.ed. - Rio de Janeiro: Sextante, 2017.
recurso digital

Tradução de: La dieta espiritual

Formato: ePub

Requisitos do sistema: Adobe Digital Editions

Modo de acesso: World Wide Web

ISBN 978-85-431-0457-7 (recurso eletrônico)

1. Técnicas de autoajuda. 2. Saúde mental 3. Bem-estar. 4. Autoconfiança. 5.
Livros eletrônicos. I. Título.

16-37529

CDD: 616.89

CDU: 616.89

GMT Editores Ltda.

Rua Voluntários da Pátria, 45 – Gr. 1.404 – Botafogo

22270-000 – Rio de Janeiro – RJ

Tel.: (21) 2538-4100 – Fax: (21) 2286-9244

E-mail: atendimento@sextante.com.br

www.sextante.com.br

*Dedicado a Marta, minha mãe,
que me ensinou a culinária da vida.*

Prólogo

A origem da dieta espiritual

ESTE LIVRO FOI INSPIRADO por acaso no meu amigo Albert Calls, leitor ávido das obras citadas ao longo destas páginas. A ideia me veio quando nos encontramos certa manhã.

Fazia tempo que não nos víamos e notei que ele estava bem mais magro que o habitual. Albert nunca havia sido obeso, mas tinha tendência a exibir uns quilinhos a mais, e eu sabia que ele havia tentado diversos métodos para entrar em forma.

Enquanto ele me explicava as diferentes dietas que tinha seguido para perder peso (cada uma com seus prós e contras), eu tive um insight: **o que nos torna pesados não é nosso peso corporal, mas o peso das emoções negativas que carregamos nos ombros.** E somente quando o eliminamos é que podemos caminhar com leveza e dar à vida a silhueta que ela merece.

O artista Michelangelo afirmava que a beleza estava dentro do bloco de mármore e que ele só precisava retirar as sobras do material para a escultura surgir. Da mesma forma, a felicidade (ou pelo menos a ausência de infelicidade) é o estado natural do ser humano. Vemos isso nas crianças e em todas as pessoas que exibem o dom da simplicidade. Mas para atingi-la precisamos eliminar as sobras, as atitudes que prejudicam nossa vida. Assim alcançamos a harmonia escondida debaixo das camadas inúteis e prejudiciais. Com essa ideia em mente, criei um método de 24 semanas e o

batizei de “Dieta Espiritual”. A proposta é eliminar tudo aquilo que não nos alimenta e funciona como um peso no dia a dia.

O livro está organizado em 24 capítulos sobre hábitos negativos que devemos eliminar. Minha proposta é que você dedique uma semana a cada problema, refletindo e tomando atitudes que ajudem a colocar a dieta em prática. Cada capítulo começa com uma história simples, termina com um exercício fácil e está bem explicado por grandes autores e pesquisadores que estudaram o assunto em questão.

Com essa equipe de nutricionistas espirituais, com certeza você irá se beneficiar do programa. Parando um pouquinho todo dia para se aprofundar no tema da semana e identificar em sua rotina os erros apontados por nossos especialistas, você eliminará do seu metabolismo psicológico e espiritual tudo o que lhe causa infelicidade e impede que você se sinta realizado.

ALLAN PERCY

1

Preocupação

FAZ TEMPO QUE ANDRÉ está preocupado com a possibilidade de perder o emprego. Sua empresa vem demitindo muitos funcionários e ele desconfia de que será o próximo. Antes de isso acontecer, ele começou a sondar o chefe, tentando obter informações sobre sua situação. Esse comportamento o deixa tão ansioso que ele mal consegue dormir à noite. Chega ao escritório cansado e de mau humor, e por causa disso sua relação com os colegas também não tem sido a ideal.

Ele parou de se dedicar às suas tarefas com eficiência e só fica imaginando o que vai acontecer se perder o emprego.

Por fim, de tanto alimentar a preocupação e deixar de lado o trabalho em si, vê seu medo se confirmar: é demitido.

Contra a preocupação, concentração

A preocupação é um jeito excelente de não nos ocuparmos das coisas, pois, enquanto ficamos rodeando aquilo que poderíamos fazer, que os outros não fizeram ou que ainda é mera suposição, tudo o mais na nossa vida permanece paralisado. Isso nos impede de tomar decisões e seguir em frente.

Sobre o tema, o psicólogo Thomas Borkovec garante que, “embora às vezes a preocupação seja um sentimento positivo, na maioria das vezes caímos em um pensamento crônico que se concentra na preocupação em si. Em geral, as pessoas se preocupam com coisas que têm pouca chance de acontecer”.

Borkovec dedicou boa parte da carreira ao estudo dos estragos provocados pelo excesso de preocupação e ansiedade. Em suas pesquisas, identificou **três atitudes que são grandes fontes de preocupação**:

1. Ter pensamentos recorrentes
2. Evitar resultados negativos
3. Inibir nossas emoções

Como Borkovec explica em entrevista concedida à *Revista Argentina de Clínica Psicológica*, enquanto pesquisavam possíveis tratamentos para a insônia, ele e sua equipe começaram a estudar a preocupação. Ao testar o relaxamento como forma de tratamento contra a insônia, os pesquisadores descobriram sua eficácia, não apenas porque relaxa nossa parte somática, que produz a ansiedade, mas também porque reduz o aparecimento de ideias não desejadas que desencadeiam a preocupação excessiva.

Com isso, a equipe compreendeu que o que mantinha as pessoas acordadas não era o estado de agitação, mas o circuito de pensamentos. Logo, se os pacientes conseguissem desviar a atenção ao relaxarem, conseguiriam interromper a preocupação.

A EXPERIÊNCIA DO URSO-POLAR

Em 1987, Daniel Wegner, falecido psicólogo da Universidade Harvard, realizou com sua equipe um estudo sobre a capacidade da mente de suprimir pensamentos indesejados.

No experimento, pediu-se aos voluntários que não pensassem em um urso-polar. Cada participante ficava sozinho numa sala com um microfone e uma campainha e devia falar sobre qualquer assunto. De tanto em tanto tempo, alguém interrompia o monólogo para pedir que o voluntário não pensasse em um urso-polar.

Antes de entrar na sala, os participantes haviam sido instruídos a tocar a campainha sempre que pensassem em um urso-polar. Em média, cada voluntário a tocou seis vezes nos cinco primeiros minutos após a ordem.

Wegner concluiu que “o principal problema da ordem de ‘não pensar’ é que, quando tentamos evitar algo conscientemente, a ideia continua na mente e assim continuamos ruminando as mesmas

preocupações”.

Wayne Dyer, autor de *Seus pontos fracos*, analisa do seguinte modo esse problema tão comum: “Na nossa cultura, a preocupação é endêmica. Quase todo mundo perde uma quantidade incrível de momentos enquanto se preocupa com o futuro. E tudo isso não serve para nada. **Nem um só momento de preocupação vai melhorar a situação.** E pior: é bem possível que essa preocupação atrapalhe seu desempenho no momento presente.”

No entanto, não devemos usar a dieta para eliminar a preocupação só no trabalho ou no âmbito da saúde – fonte de contínua ansiedade que pode nos tornar hipocondríacos crônicos. Ela também é muito comum no campo sentimental e pode gerar ideias equivocadas, como estas mencionadas por Wayne Dyer: “Dizem que, se você ama uma pessoa, deve se preocupar com ela. Você ouve frases como ‘Claro que estou preocupado com ela. Isso é normal quando se ama alguém’ ou ‘Não posso deixar de me preocupar, porque amo você’. Assim, ao morrer de preocupação, você dá provas do seu amor.”

No entanto, demonstrar amor não tem nada a ver com esse sentimento de pânico causado pela preocupação.

Como evitar a preocupação

Quando instalamos no nosso circuito mental uma sequência de ideias recorrentes e estereotipadas, não resolvemos os problemas. Pelo contrário: ficamos cada vez mais atrelados a eles. Além de provar a importância de desviar a atenção das ideias intrusivas que desencadeiam a preocupação, o estudo de Borkovec lhe permitiu elaborar um método de controle da ansiedade:

- Primeiro passo: tomar consciência de si e daquilo que causa preocupação.

- Segundo passo: adotar uma postura crítica diante das crenças que sustentam a preocupação. Antes de tudo, vale a pena se perguntar:
 - Tenho certeza de que o episódio do qual sinto medo de fato vai acontecer?
 - Se não tenho certeza, de que adianta ficar voltando ao assunto?

Essa combinação de **atenção** com **ceticismo** é muito útil para frear a ativação neurológica provocada pela ansiedade.

Richard Carlson e seus conselhos para não fazer tempestade em copo d'água

Um dos profissionais da área de saúde psicológica que mais escreveram livros sobre formas de evitar a preocupação, Richard Carlson, autor do best-seller *Não faça tempestade em copo d'água*, afirma: “Os pensamentos passam a provocar um efeito nocivo quando esquecemos que eles são uma função da nossa consciência.” Já no artigo intitulado “Happiness as a Priority” (A felicidade como prioridade), ele resume o segredo de uma vida feliz: “É **compreender que os pensamentos são apenas pensamentos**. As coisas verdadeiras acontecem a todo momento, mas quando já aconteceram ou ainda vão acontecer são apenas isto: pensamentos.”

Em *You Can Be Happy No Matter What* (Você pode ser feliz, não importa o que aconteça), Carlson oferece uma reflexão reveladora sobre o estresse e as preocupações. “O estresse não é algo que acontece conosco, mas, sim, algo que desenvolvemos dentro de nós, a partir do nosso modo de pensar. Nós é que decidimos, de dentro para fora, o que é e o que não é estressante.”

Portanto, quando pensamos no estresse como um fator externo, estamos validando sua vivência e nos empenhando em procurar maneiras de

combatê-lo. No entanto, não percebemos que **a situação é estressante porque nós a vemos dessa forma.**

De volta a *Não faça tempestade em copo d'água*, Richard Carlson oferece alguns conselhos para evitar que os pequenos contratempos nos atrapalhem:

- Não sofra por coisas sem importância.
- Viva o presente.
- Aceite sua imperfeição.
- Faça uma coisa de cada vez.
- Atente para o efeito “bola de neve” de seus pensamentos.
- Pergunte-se: “Será que isso vai ter importância daqui a um ano?”
- Repita para si mesmo: “A vida não é uma correria.”
- Tome consciência do seu estado de ânimo e não se deixe levar pelos maus momentos.
- Relaxe a mente.
- Aprenda a conviver com a incerteza sobre o amanhã.
- Mude sua atitude em relação aos problemas.
- Tome consciência do poder de seus pensamentos.
- A todo momento, pergunte-se: “O que importa de verdade?”

Conselhos de Dale Carnegie

Entre os autores que abordaram o tema, encontramos o famoso empresário e conferencista americano Dale Carnegie, que escreveu *Como fazer amigos e influenciar pessoas* e *Como falar em público e encantar pessoas*, livros que se tornaram best-sellers graças ao discurso do autor sobre o desenvolvimento de habilidades interpessoais. Um dos pilares de seu programa é a ideia de que devemos **assumir a responsabilidade pelo que acontece na nossa vida.**

No livro *Como evitar preocupações e começar a viver*, Carnegie dá algumas dicas de como podemos deixar as preocupações de lado e viver

uma vida mais saudável e plena. Em uma síntese da primeira parte do livro, ele cita três regras essenciais que ajudam a controlar a preocupação:

- Regra 1: Viva somente o dia de hoje. Não viva o ontem nem o amanhã.
- Regra 2: Enfrente os problemas.
 - a. Pergunte-se: o que pode acontecer de pior?
 - b. Prepare-se para aceitar o pior.
 - c. Partindo do pior, tente melhorar a situação.
- Regra 3: Lembre-se do preço exorbitante que você pode pagar, com sua vida e sua saúde, por essas preocupações.

E, para fechar o tópico, uma brilhante reflexão do grande Duke Ellington: **“Existem dois tipos de preocupação: aquelas sobre as que você pode fazer algo a respeito e aquelas sobre as quais não pode. Não perca tempo com o segundo caso.”**

A profecia autorrealizável

O capítulo dedicado à primeira semana do programa é bem mais extenso do que os outros em função dos males que surgem junto com a preocupação. Um deles é **o hábito de prever que algo negativo vai acontecer, aumentando, assim, a chance de que aconteça.**

Atribui-se ao sociólogo Robert K. Merton, professor da Universidade de Columbia falecido em 2003, a criação do termo “profecia autorrealizável”, ou “autorrealizada” (*self-fulfilling prophecy*). Dizem que a profecia autorrealizável de Merton se baseia no teorema formulado por William I. Thomas no livro *The Child in America: Behavior Problems and Programs* (A criança nos Estados Unidos: problemas e programas comportamentais), que expõe a seguinte ideia: “Se as pessoas definirem as situações como reais, suas consequências serão reais.”

Um exemplo especial da profecia autorrealizável em ação é o que se conhece como Efeito Pigmaleão (ou Efeito Rosenthal). Essa teoria,

comprovada por diversos experimentos nas áreas profissional e escolar, permite entender como nossa maneira de ver e tratar as pessoas influencia o comportamento final delas. Segundo Álex Rovira, o Efeito Pigmaleão “é o processo pelo qual **as crenças e expectativas de uma pessoa em relação a outra afetam sua conduta de tal maneira que essa outra pessoa tende a confirmá-las**”.

O Efeito Pigmaleão

Esse conceito surgiu na década de 1960 graças a Robert Rosenthal – psicólogo da Universidade Harvard – e Lenore Jacobson por causa de um estudo que ficou conhecido como “o Efeito Pigmaleão na sala de aula”. O experimento foi desenvolvido em uma escola onde se realizou uma avaliação para medir o quociente intelectual (QI) dos alunos.

Após a avaliação, os pesquisadores selecionaram ao acaso 20% dos estudantes, sem levar em conta os resultados reais do teste, e informaram incorretamente aos professores que esses 20% eram os melhores alunos e, portanto, devia se esperar deles um rendimento escolar mais alto.

Ao fim do ano letivo, ficou comprovado que os alunos selecionados haviam mostrado uma evolução no rendimento escolar em comparação com os outros alunos.

O resultado permitiu a Rosenthal e Jacobson concluir que **as expectativas que os professores haviam criado em relação aos alunos “mais capazes” tinham causado um aumento do interesse desses alunos, o que os levou a se esforçarem mais para melhorar seu rendimento**. Assim, comprovaram a relevância das expectativas (sejam elas próprias e alheias) no comportamento.

O Efeito Pigmaleão, portanto, funciona com base em três aspectos fundamentais:

- A crença em um fato como verdade inquestionável.

- A expectativa de que aquilo que se espera será alcançado.
- A existência de mensagens que estimulem o cumprimento do esperado.

As pesquisas elaboradas por Rosenthal e Jacobson foram compiladas no livro *Pygmalion in the Classroom: Teacher Expectation and Pupils' Intellectual Development* (Pigmaleão na sala de aula: a expectativa do professor e o desenvolvimento intelectual dos alunos) e evidenciaram o poder das mensagens transmitidas aos estudantes.

Assim, quando um professor transmite mensagens negativas, o aluno tende a responder a essas expectativas.

O poder das expectativas

Na obra *Terapia cognitiva: fundamentos teóricos y conceptualización del caso clínico* (Terapia cognitiva: fundamentos teóricos e conceitualização do caso clínico), o psicólogo Walter Riso define a profecia autorrealizável como “a tendência a agir de forma que as expectativas (profecias) sobre nós se cumpram (normalmente, expectativas de outras pessoas). Em geral, recorremos às profecias autorrealizáveis de modo inconsciente”.

No livro, Riso apresenta pesquisas que comprovam os efeitos significativos da autoprefecia no comportamento humano e declara: “Ao que tudo indica, quando as pessoas fazem profecias positivas ou negativas sobre o próprio comportamento, têm mais probabilidade de se comportar de maneiras condizentes com suas previsões. **O poder das expectativas é, sem dúvida, muito forte.**”

Como combater ou transformar a profecia autorrealizável em algo positivo

No livro *The Resilience Advantage: Master Change, Thrive under Pressure, and Bounce Back from Setbacks* (A vantagem da resiliência: domine a mudança, vença sob pressão e recupere-se das adversidades), Al Siebert explica como podemos usar a profecia autorrealizável de modo positivo. Segundo ele:

Tanto o otimismo quanto o pessimismo tendem a ser profecias autorrealizáveis. Se você espera um resultado satisfatório, seu cérebro destaca os pequenos acontecimentos e as oportunidades que podem ajudar você a alcançar o resultado. Se espera um resultado adverso, seu cérebro fará você pensar, sentir e agir para alcançar o resultado esperado. [...]

As pessoas que se consideram sortudas enxergam situações felizes e resolvem agir, enquanto as que se acham azaradas se veem e se sentem derrotadas pelos acontecimentos infelizes.

No passado, os seres humanos não compreendiam que suas crenças, fossem elas otimistas ou pessimistas, criavam uma profecia “autorrealizável”. Agora sabemos que **os seres humanos tendem a interagir com o mundo de uma forma que faz suas crenças, seus preconceitos e suas previsões se confirmarem**. As pessoas com atitudes positivas agem para alcançar os bons resultados esperados. Dão explicações positivas para os contratemplos e para continuar se esforçando. Por outro lado, pessoas com atitudes negativas aceitam as derrotas como prova daquilo que já esperavam e como desculpa para não lutar por um desfecho positivo.

Um motivo a mais para deixarmos de nos preocupar com o que pode acontecer de ruim e nos concentrarmos no que vai dar certo.

Ferramentas para afirmar a infelicidade

No livro *Sempre pode piorar, ou a arte de ser (in)feliz*, Paul Watzlawick explica como as profecias autorrealizáveis podem ser uma forma de nos fazermos infelizes:

No jornal de hoje, seu horóscopo adverte você (e também cerca de outros 600 milhões de pessoas que nasceram sob o mesmo signo do zodíaco) sobre a possibilidade de sofrer um acidente. E algo de fato acontece com você. Portanto, provavelmente a astrologia funciona.

Mas será que é isso mesmo? Você não acha que teria sofrido o acidente mesmo que não tivesse lido o horóscopo ou se tivesse certeza absoluta de que a astrologia é uma tremenda fraude? É claro que uma situação como essa não pode ser explicada depois de o fato já ter acontecido. [...]

Por exemplo, quanto mais lombadas eletrônicas forem colocadas nas ruas, mais haverá infratores do Código de Trânsito, o que obriga a instalação de mais pardais. Quanto mais um país se sente

ameaçado pela nação vizinha, mais aumentará seu potencial bélico, o que, por sua vez, fará o outro país querer reforçar o armamento quanto antes. Com isso, a eclosão da guerra (que já é esperada) é só questão de tempo. [...] Se um número suficiente de pessoas acredita em um prognóstico que diz que determinada mercadoria vai ficar mais escassa ou cara (sendo verdade ou não), os consumidores passarão a comprar mais do produto para guardá-lo, o que fará a mercadoria de fato escassear ou ficar mais cara.

A profecia de um acontecimento leva ao acontecimento da profecia.

Exemplos de profecias autorrealizáveis na literatura e no cinema

Um dos primeiros exemplos de como uma profecia autorrealizável pode funcionar é o caso de Édipo. Ainda que seja ele mesmo quem realiza a profecia, o fato de o oráculo adverti-lo sobre a tragédia que irá se abater sobre seus pais (o oráculo profetiza que Édipo matará seu pai e se casará com sua mãe) faz nosso “herói” iniciar uma série de ações no intuito de evitar a profecia, porém elas o conduzem precisamente ao ponto em que irá cometer os atos que tanto temia.

Uma situação semelhante ocorre no filme *Minority Report: a nova lei*, em que o policial John Anderton, interpretado por Tom Cruise, assiste a uma profecia dos *precogs* (paranormais que preveem os crimes) na qual se vê assassinando um homem que não conhece. Para evitar ser capturado pelos agentes da divisão pré-crime e entender por que aparece nessa profecia, Anderton começa uma investigação que vai levá-lo exatamente ao lugar que aparecia na visão dos *precogs*. O interessante da história (escrita por Philip K. Dick e levada para a telona por Steven Spielberg) é que, assim como Édipo, o protagonista tenta a todo custo escapar da profecia.

Outro exemplo de profecia autorrealizável no cinema pode ser visto no filme *Matrix*. Em certo momento Neo visita o Oráculo, que lhe diz para não se preocupar com o vaso. Quando Neo pergunta com que vaso não deve se preocupar, ele se vira, esbarra em um vaso e o quebra. Em seguida, o

Oráculo provoca: “O que vai atormentar sua cabeça é a seguinte pergunta: ‘Você teria quebrado o vaso se eu não tivesse dito nada?’”

Em *O crime de lorde Arthur Savile*, de Oscar Wilde, Savile, o protagonista, vai a um quiromante, que prevê que ele matará alguém. Isso o faz pensar: “Se está escrito que vou matar alguém, é melhor eu fazer isso o quanto antes.”

No conto “Sweets to My Sweet” (Doces para o meu doce), Robert Bloch narra a história de Irma, uma menina que, depois de ouvir diversas vezes do pai que se comportava como uma bruxinha, decide aprender bruxaria para provar ao pai que ele não estava enganado.

Um exemplo prático

Para ilustrar o funcionamento da profecia autorrealizável, vamos imaginar uma situação como a exposta pela psicóloga Mariana Alvez. Duas mulheres conversam:

- Acho que ninguém me ama – diz uma mulher.
- Por que você acha isso? – pergunta a outra.
- Porque acho. Ninguém me quer. Quando arrumo um namorado e mostro como sou de verdade, ele passa a agir diferente comigo. Então logo me canso e me afasto dele.
- E como você é de verdade?
- Eu digo o que penso e não me importo com o que os outros vão pensar. Sei que tem gente que não suporta ouvir a verdade. Além disso, não gosto de aguentar o mau humor dos outros nem que venham me contar seus problemas. Fico muito irritada e sou capaz de explodir se...
- Será que às vezes você não fica na defensiva?
- E como não vou ficar na defensiva? Ninguém gosta de mim!

Segundo a terapeuta, se acreditarmos que não podemos fazer ou conseguir alguma coisa, não poderemos. Se escolhermos acreditar nas pessoas que acham que não somos capazes, não seremos. **“É fundamental esperarmos o melhor sempre, mesmo nas piores circunstâncias**, porque, com isso, nossa mente se prepara de outro modo para lidar com as adversidades da vida”, garante Alvez.

CARDÁPIO CONTRA A PREOCUPAÇÃO

OBJETIVO DA SEMANA

1. Pare de se preocupar com o que *poderia* acontecer.
2. Sempre que sentir a preocupação chegar, procure se ocupar com algo importante e que exija toda a sua atenção.
3. Não preveja resultados negativos.
4. Se for fazer profecias a alguém, diga coisas positivas, que estimulem o outro a melhorar.

2

Estresse

DESDE QUE FOI PROMOVIDA a diretora de criação de uma agência de publicidade, Mara vem sentindo palpitações, transpirando excessivamente e apresentando outros sintomas claros de estresse. Ela estabelece prioridades, mas os problemas não param de aparecer e a mantêm em permanente estado de alerta. Depois que ela passou por uma crise de pânico, o médico lhe receitou ansiolíticos que a deixam sonolenta e não resolvem a situação.

Mara terá que distinguir o que é urgente do que é trabalho normal em sua nova função de diretora de criação. Caso não consiga, terá que pedir para voltar ao cargo anterior, com salário e responsabilidades menores.

O que é o estresse?

O psiquiatra Thomas Holmes definiu o estresse como “um acontecimento que gera estímulos que requerem uma adaptação do indivíduo”. Assim, o estresse é, por definição, qualquer circunstância que exige uma mudança de hábito.

O estresse também é considerado uma resposta fisiológica. Segundo Hans Selye, primeiro fisiologista a adotar o termo e a descrever o fenômeno, o estresse é “a resposta não específica do nosso organismo a toda demanda que recebe”.

Essa definição tão geral significa que qualquer exigência – física, psicológica ou emocional, seja ela boa ou ruim – desencadeia uma resposta biológica do organismo, que secreta determinados hormônios responsáveis pelas nossas reações ao estresse.

No entanto, os últimos estudos vão além e consideram que o estresse não é apenas um estímulo ou uma resposta fisiológica. Richard Lazarus, psicólogo de Berkeley, afirmou que, “se duas pessoas podem viver uma mesma situação potencialmente estressante de maneiras diferentes, é porque existem nelas diferenças individuais (como a percepção, o aprendizado e a memória) que afetam seu modo de enfrentar a situação. Portanto, a variável importante do estresse é interna, e não externa”.

O estresse segundo Daniel Goleman

Em um capítulo do seu best-seller *Inteligência emocional*, Daniel Goleman, psicólogo de Harvard, define o estresse e seus efeitos como emoções nocivas que devem ser eliminadas:

Do ponto de vista evolutivo, talvez a ansiedade tenha sido útil quando cumpria a função de nos predispor a enfrentar algum tipo de perigo, mas na vida moderna ela costuma se manifestar de modo desproporcional e inoportuno. A angústia deixou de ser uma resposta de ativação perante um perigo real e se tornou uma reação diante de uma situação cotidiana ou que não passa de produto da nossa imaginação. Nesse sentido, as contínuas crises de ansiedade indicam um nível elevado de estresse, mostrando que ambos contribuem para os problemas de saúde.

Ao refletir sobre o estresse e suas consequências para a saúde – sobretudo para o sistema imunológico –, Goleman comenta as pesquisas realizadas pelo psicólogo Bruce McEwen:

Em 1993, o periódico *Archives of Internal Medicine* publicou uma extensa pesquisa desenvolvida pelo psicólogo de Yale Bruce McEwen que tratava das consequências da relação entre o estresse e a doença, uma relação que compromete a função imunológica a ponto de acelerar a metástase, aumentar a vulnerabilidade às infecções virais, estimular a formação de placas que causam a arteriosclerose, acelerar a formação de trombos que podem causar infarto, incentivar a manifestação da diabetes tipo I e a evolução da diabetes tipo II, e desencadear ou agravar os ataques de asma. O estresse também pode contribuir para o surgimento de úlceras no trato gastrointestinal e piorar os sintomas da colite ulcerosa e da inflamação intestinal. Em longo prazo, até o cérebro é suscetível aos efeitos do estresse prolongado, chegando a formar lesões no hipocampo e, com isso, afetando a memória. [...] Estudos realizados sobre doenças infecciosas, como a gripe, o resfriado e a herpes, proporcionam evidências médicas particularmente relevantes. Com frequência, ficamos expostos à ação desses vírus, mas nosso sistema imunológico costuma mantê-los sob controle, exceto quando o estresse emocional reduz nossas defesas.

Outras opiniões e referências

Segundo o diretor do Instituto Espanhol de Pesquisas Psiquiátricas, Enrique Rojas, 54% da população sofre de estresse e ansiedade, transtornos que podem ser um trampolim para a depressão. Mas como evitá-los? Segundo Rojas, “existe uma forma de evitar o que se chama de estresse de trabalho: **tentar não ficar sobrecarregado**”. Ou seja, **aprender a dizer “não” às demandas excessivas**.

Psicólogo, autor e coach especializado em motivação, ansiedade e estresse, Douglas Miller escreveu um livro intitulado *Don't Worry* (Não se preocupe), no qual analisa emoções negativas como a angústia, o medo e o estresse com o objetivo de mostrar que é possível transformar essas emoções em forças positivas: “É preciso aceitar que, se tentarmos coisas novas, haverá angústia ao longo do caminho. Assim, devemos considerá-la parte do processo de aprendizagem.” Ao longo do livro, o autor expõe **sete aspectos da vida que provocam ansiedade**:

1. O eu
2. O sentido da vida
3. O dinheiro
4. Os relacionamentos

5. O trabalho
6. O passar do tempo
7. O futuro

Segundo o Dr. Sepp Porta, professor da Universidade Karl-Franzens, em Graz, Áustria, e diretor do Instituto de Pesquisa Aplicada do Estresse, em Bad Radkersburg, “ninguém está irremediavelmente entregue ao estresse. Existem procedimentos capazes de reduzi-lo de modo eficaz e até de evitá-lo por completo. Se aprendermos a entender o que nos dizem os hormônios do estresse que produzimos, daremos um passo fundamental para nos tornarmos mais completos e aumentarmos nossa qualidade de vida”.

Em *Gib den Stress* (Como administrar o estresse), Porta e Günter Zagler afirmam, com base em sua experiência terapêutica, que o organismo sempre se encontra em um estado de estresse mínimo que aumenta diante de determinadas situações e pode produzir um efeito benéfico ou prejudicial (isso depende se a reação do organismo basta ou não para atender à demanda que desencadeou o estresse). Para os autores, o problema não é o estresse em si, mas nossa incapacidade de administrá-lo.

Segundo as Nações Unidas, o estresse é “o mal do século”. No entanto, Porta e Zagler acreditam que, se ouvíssemos os pedidos dos hormônios do estresse, poderíamos aprender a dominá-lo.

A sofrologia

A sofrologia é uma ciência que estuda maneiras de estimular a harmonia no ser humano através da consciência, e é uma das abordagens usadas para combater o estresse. Segundo o Dr. Mario Alonso Hernández, da Sofromed (centro de sofrologia em Madri):

O estresse que surge do estímulo necessário para nos superarmos no trabalho, estabelecer uma relação afetiva, começar a praticar um esporte ou definir metas adequadas na vida será sempre positivo, desde que se desenvolva de maneira harmônica.

Esse **estresse positivo** é chamado de “**eustresse**”. O indivíduo se adapta às exigências do meio e se manifesta em forma de alegria, sucesso no trabalho, amor, afeto, bem-estar, otimismo, resistência a doenças – ou seja, se supera. Por outro lado, existe um **estresse negativo**, o “**distresse**”, que surge principalmente quando o organismo reage de modo exagerado, impedindo nosso desenvolvimento eficaz, apresentando-se com frequência, intensidade e persistência no organismo e, com isso, prejudicando a saúde.

Para conhecer e controlar o estresse de maneira eficaz e, ao mesmo tempo, incorporar exercícios que ajudam a relaxar da forma correta, a sofrologia propõe um método de relaxamento dinâmico.

Desviando o foco

No livro *Libérate del estrés* (Liberte-se do estresse), Lyn Marshall lista uma série de recursos e conselhos para relaxar e vencer o estresse, uma das grandes pragas da atualidade. Segundo a autora, relaxar é importante, pois “a mente, assim como o corpo, necessita de um tempo livre adequado para descanso – do contrário pode ficar sobrecarregada, pois a concentração e a memória se deterioram, e fica mais difícil executar até as tarefas cotidianas mais simples. Quanto mais se esforça, mais estressada e desgastada a mente fica”. Para ela, uma das técnicas mais eficazes é o **desvio de foco**:

Quando estamos muito estressados, podemos até ter consciência das nossas reações ao estresse, mas mesmo assim nos sentimos impotentes para resolvê-lo. Nossas reações se tornam mais assertivas, mas, com isso, ficamos mais obcecados com elas. A pessoa sente que o estresse está aumentando e tem a impressão de que isso é inevitável. Nesses momentos, **precisamos usar uma manobra de distração e, assim, desviar o foco de nós mesmos.**

Chamo esse método de desvio de foco porque ele induz **a nos concentrarmos em algo externo, e não em nós mesmos.** Mesmo que dure apenas alguns segundos, já basta para nos livrarmos da auto-obsessão, que estimula o estresse.

A seguir, listo algumas **formas de desviar o foco** para afastar o estresse e a obsessão e para alcançar o relaxamento:

1. Ler um romance apaixonante. Mesmo que no começo sua atenção continue indo de um lado para outro, passando pelos mesmos lugares-comuns estressantes de sempre, após alguns minutos a ficção acaba anulando a fonte da preocupação, que, aliás, não deixa de ser outro tipo de ficção.
2. Ir ao cinema. A escuridão do lugar facilita muito mais a concentração do que a TV em casa, sobretudo se escolhermos um filme instigante, pois ficaremos absortos e deixaremos as preocupações de lado.
3. Praticar um esporte de alto impacto. Para se exercitar, o corpo precisará canalizar todas as energias para a atividade física. É nesse momento que a mente deixa as tensões para trás e começa a fluir, de modo descontraído, com o movimento.
4. Meditar. No começo requer a supervisão de um instrutor, mas, assim que adquirimos uma rotina, meia hora por dia basta para afastarmos o estresse e as preocupações e voltarmos às atividades do dia a dia renovados, como se tivéssemos dormido por horas.

CARDÁPIO CONTRA O ESTRESSE

OBJETIVO DA SEMANA

1. Durante alguns minutos, analise as situações em que é mais comum sentir seu alarme antiestresse disparar.
2. Divida uma folha de papel em duas colunas e, na primeira, anote as situações que se incluem na categoria “eustresse” (estresse positivo). Na segunda, as que pertencem ao “distresse” (estresse negativo).
3. Quando identificar uma reação de estresse negativo, desative-a mudando de foco. Uma alternativa é interromper por alguns minutos a atividade que está realizando e recuperar a calma respirando de forma lenta e ritmada.

3

Rigidez

NOS ÚLTIMOS ANOS, BERTA vem se sentindo muito decepcionada com as pessoas que a rodeiam. Nunca cumprem o esperado e ela vive com a sensação de que estão traindo sua confiança. Por isso, decidiu fazer uma “limpeza nas amizades”: elaborou uma lista e começou a riscar os nomes das pessoas com quem não tem mais nada em comum e das que “falharam” com ela nos momentos em que mais precisava.

Mas Berta acabou se dando conta de que, se levar o plano adiante, não vai sobrar praticamente ninguém com quem possa conversar ou sair. Será que foi ela quem se tornou rígida ou rigorosa demais?

Por que existem pessoas mais rígidas do que outras?

A rigidez mental costuma ser definida como um estado de negação ou resistência a aceitar ideias, atitudes, condutas ou acontecimentos que consideramos diferentes ou ameaçadores para nossa visão da realidade e para aquilo que desejamos. Mas por que existem pessoas mais rígidas do que outras? Por que existem cérebros que parecem mais flexíveis, mais aptos a aceitar as mudanças?

Segundo pesquisa publicada no portal Psiquiatria.com (www.psiquiatria.com), a capacidade do ser humano de se adaptar às mudanças exige que os mecanismos cerebrais sejam flexíveis. Para isso, eles dependem de um neurotransmissor cerebral chamado **dopamina**. Os autores do estudo explicam que a “expressão diferencial **pode explicar as variações individuais na flexibilidade mental** – ou seja, aquilo que nos permite resolver problemas complexos ou enfrentar situações novas”.

Entre os **sintomas de que somos rígidos** e de que precisamos entrar em uma dieta que corte preconceitos e ideias preconcebidas estão:

- Dificuldade para entender escolhas diferentes das nossas. Exemplos: uma forma de encarar a vida, uma afiliação política ou até a torcida por um time de futebol.
- Irritação diante dos imprevistos. Precisamos controlar tudo o que acontece ao nosso redor e, se a situação muda de repente, nos sentimos perdidos e desamparados.
- Resistência a reconhecer os próprios erros e, ao mesmo tempo, facilidade para detectar os equívocos e as ofensas dos outros.
- Sentimento de incompreensão diante do resto do mundo. Achamos que os outros não nos entendem nem nos valorizam como gostaríamos e sofremos quando nossos méritos não são reconhecidos.

Caso você note que apresenta dois ou mais desses sintomas, adote uma dieta espiritual que estimule sua flexibilidade.

Caminhos para a flexibilidade

Segundo Jenny Moix, professora de psicologia da Universidade Autônoma de Barcelona e autora de *Felicidad flexible* (Felicidade flexível), a rigidez mental se caracteriza “pela teimosia e incapacidade de enxergar o ponto de vista do outro”, influenciando negativamente nossa vida em todos os âmbitos: profissional, familiar e sentimental.

Pensando nisso, a psicóloga propõe romper com os esquemas preestabelecidos que acarretam esse comportamento. “Se nos entrincheirarmos em um ponto de vista único, não conseguiremos mudar nossa forma de enxergar os problemas. Com isso, teremos menos chances de diminuir nosso sofrimento, alcançar a felicidade e sair da prisão em que nos transformamos”, afirma Moix no livro. Mas, afinal, como chegamos a criar esses esquemas intransigentes? Para ela, quando nascemos, recebemos apenas estímulos, mas, à medida que crescemos, ordenamos o mundo e criamos uma teoria sobre a vida.

A autora fala de um processo psicológico conhecido como “atenção seletiva”. Segundo ela, somos capazes de captar o que mais se encaixa em nosso sistema. Desse modo, ao longo da vida buscamos os fatos que se encaixam em nossas hipóteses e, com isso, ratificamos nossa maneira de ver o mundo. O problema da rigidez é que ela torna esses valores imutáveis.

De acordo com o psicólogo Walter Riso em seu livro *A arte de ser flexível*, “a flexibilidade mental é muito mais do que uma habilidade ou competência: é uma virtude que define um estilo de vida e permite que as pessoas se adaptem melhor às pressões do meio. **Uma mente aberta tem mais chances de gerar mudanças construtivas**, que proporcionem melhor qualidade de vida e capacidade de enfrentar situações adversas”.

Dentro do modelo de inteligência emocional apresentado por Daniel Goleman, as **aptidões sociais** são “nossa capacidade de reconhecer **normas comportamentais de outros grupos e ambientes e saber nos adaptar a elas**”. Por isso é importante não só detectar os hábitos em que nos mostramos rígidos, mas modificar as normas que nos limitam. Com isso, podemos assumir novos valores e aceitar que a mudança é permanente, que diante das diferenças é preciso ter tolerância.

Para entender como a mudança é permanente, vale a pena ler as lições ancestrais oferecidas pelo *I Ching* (também conhecido como *Livro das Mutações*) ou pela filosofia do *Tao Te Ching* (*Livro do Caminho e da Virtude*).

Fluir com as mudanças

O *I Ching* é um dos textos clássicos do pensamento chinês e alguns o consideram o livro mais antigo da humanidade. O autor é desconhecido, mas há quem atribua a autoria a Weng Wang, fundador da dinastia Zhou. No entanto, uma corrente de pensamento acredita que ele tenha sido escrito pelo mítico imperador Fu Hsi ou até pelo próprio Confúcio.

Entre os 64 hexagramas básicos que o alemão Richard Wilhelm expôs ao apresentar o *I Ching* ao Ocidente, um trata da importância da mudança – o hexagrama 32:

O JULGAMENTO:

Duração. Sucesso. Sem reprovações. Perseverança próspera. É conveniente ter aonde ir. A duração é um estado que não se altera pelos inconvenientes. Não se trata de um descanso, pois deter-se significa regredir. A duração indica um movimento enquadrado e organizado, integrado, que participa das leis gerais e a todo momento é iniciado e terminado. O fim é indicado por um movimento de inalação, sístole e contração que leva a um recomeço, no qual o movimento segue o caminho para fora: exalação, diástole, expansão.

Os corpos celestes são o melhor exemplo. Movem-se em órbitas fixas e seu poder de iluminar é duradouro. As estações do ano seguem leis fixas de mudança e transformação e produzem esses efeitos permanentes. O mesmo acontece com o homem, que, ao persistir na sua forma de vida, dá sentido à duração das coisas e compreende a natureza de todos os seres no céu e na terra.

A IMAGEM:

Trovão e vento: a imagem da duração. O homem superior permanece firme e não muda de direção. Os trovões pairam e o vento sopra; os dois são exemplos de extrema mobilidade e parecem o oposto da duração, mas as leis que governam seu surgimento e seu desaparecimento, sua chegada e sua partida, duram. Do mesmo modo, a independência de um homem superior não se baseia na rigidez e na imutabilidade de seu caráter. Ele sempre está aberto aos tempos e às mudanças. O que permanece são sua conduta inabalável, suas constantes, o que determina suas ações.

O maleável vence o rígido

Um dos fatos mais interessantes dos ensinamentos da filosofia do *Tao* é que ele nos estimula a ser maleáveis, flexíveis e a rejeitar a inflexibilidade e a

rigidez. Mas o que significa “maleabilidade”?

Podemos usar uma imagem para ilustrar a ideia transmitida por esse conceito: ser brando significa ceder, mas não a ponto de se romper. É como faz o bambu, que se curva para depois voltar à posição inicial. Ou, usando o conhecido pensamento de Bruce Lee: “Não se coloque dentro de uma fôrma: adapte-se e construa sua fôrma, e deixe-a se expandir, como a água. Se você despejar água na xícara, ela se tornará a xícara; se puser água em uma garrafa, ela se tornará a garrafa. Se a colocar numa chaleira, ela se tornará a chaleira. A água pode fluir, ascender, gotejar ou causar impacto. Seja água.”

No livro *A revolução interior: vida, liberdade e a busca pela felicidade interior*, o especialista em budismo Robert Thurman discorre sobre a importância de aprender a fluir:

A solidez do mundo se torna fluida. Nessa nova leveza do ser transparente, vivenciamos uma nova conexão com o mundo. Com o livre fluxo da energia do mundo, a libertação da escravidão do ego como centro do universo se transforma em um êxtase de união. Para além dos pactos tensos, dos conflitos ou da fragilidade entre “eu” e “você”, “eles” ou “ele”, nasce um “nós” novo e livre, que se relaciona sem restrições, com total liberdade. [...]

Buda rejeitava a ideia da existência de um núcleo irreduzível de personalidade independente, fixa e indivisível. Ele era iluminado porque via além da ilusão de uma entidade individual estática no centro do ser. Ele se reconheceu como um processo flutuante e relativo de vida mental e psíquica, totalmente conectado com todos os níveis de tudo aquilo que o rodeava. O ponto crucial de sua visão, porém, é o fato de que o indivíduo relativo não fica diminuído; pelo contrário: sua importância cresce.

A MUDANÇA É A ÚNICA CONSTANTE

Em *O poder do Tao*, o escritor e filósofo americano Lou Marinoff (também autor do livro *Mais Platão, menos Prozac*) se embrenha pela milenar filosofia taoista para questionar os valores da nossa sociedade. Na obra, Marinoff revisa os ensinamentos fundamentais de Lao-Tsé e os aplica às questões do dia a dia. Segundo ele, a filosofia taoista considera três premissas fundamentais: a complementaridade, a harmonia e a mudança. O taoísmo acredita que **as mudanças são a única constante** e que são legítimas, não acidentais. Marinoff considera que esse é o melhor momento para pôr essas premissas em prática.

Flow: a chave da felicidade

Mihály Csíkszentmihályi é professor de psicologia da Universidade de Claremont, na Califórnia, e foi chefe do departamento de psicologia da Universidade de Chicago e dos departamentos de sociologia e antropologia da Universidade de Lake Forest.

Em sua bem-sucedida obra *A psicologia da felicidade*, Csíkszentmihályi cunhou o conceito de *flow* (ou “fluir”), o “estado em que o indivíduo se encontra completamente absorto em uma atividade voltada para seu próprio prazer e deleite. Durante a atividade, o tempo voa e as ações, os pensamentos e os movimentos se sucedem sem interrupção. O indivíduo todo se vê envolvido na atividade e usa suas competências e habilidades ao extremo. A pessoa está em *flow* quando se vê completamente absorvida por uma atividade durante a qual perde a noção do tempo e sente uma satisfação imensa”.

Para alcançar essa sensação prazerosa é necessário atingir o equilíbrio entre o desafio da tarefa e a habilidade de quem a executa. Se a tarefa for fácil ou difícil demais, não conseguiremos fluir com ela.

Nas palavras do autor, que entrevistou o pesquisador e cientista Eduard Punset, o *flow* é essencialmente “**a capacidade de concentrar a energia psíquica e a atenção em planos e objetivos que escolhemos** e que acreditamos valer a pena realizar, pois esse foi o tipo de vida pelo qual optamos e que nos dá prazer quando posto em prática”.

Curiosamente, Csíkszentmihályi acredita que estamos em estado de fluxo e, portanto, nos sentimos mais realizados e felizes quando estamos trabalhando, e não durante o tempo livre. Punset lhe fez uma pergunta a respeito disso e recebeu a seguinte resposta: “No trabalho, geralmente os objetivos são muito claros e podem ser administrados. Saber que existe algo concreto a ser feito é uma das coisas que proporcionam o *flow*. A outra é o feedback, a possibilidade de descobrir como estamos agindo, seja através dos clientes, do chefe, dos colegas ou da própria atividade que realizamos. No *flow*, é fundamental que suas aptidões ou habilidades estejam em equilíbrio com o desafio a ser encarado. Em geral, no trabalho é possível equilibrar tudo isso. Ou seja, existe um paradoxo aqui, pois, muitas vezes, trabalhar é bem mais divertido do que aquilo que fazemos em casa. Muita

gente não sabe o que fazer com o tempo livre, não sabe decidir o que é melhor, não recebe feedback e acredita que suas aptidões não estão otimizadas.”

CARDÁPIO CONTRA A RIGIDEZ

OBJETIVO DA SEMANA

1. Pergunte a uma pessoa de confiança em que pontos ou assuntos você se mostra rígido.
2. Elabore um plano para mudar a forma de pensar, falar e agir em relação a esse aspecto.
3. Exercite a flexibilidade – ouça pessoas com opiniões muito diferentes da sua, passe um tempo com elas e evite realizar qualquer censura mental.
4. Todos os dias, dedique alguns minutos a uma atividade que lhe proporcione o estado de *flow*, isto é, que lhe permita fluir e se fundir com aquilo que você realiza.

4

Comparações

MARTINA NÃO ANDA NUMA boa fase com a melhor amiga. Começou a fazer uma dieta rigorosa, mas, como os resultados vêm demorando a aparecer, ela tem guardado rancor da amiga, que não precisa fazer nada para ser esbelta. Quando saem juntas, fica irritada com o fato de a amiga usar vestidos muito justos, pois tem a impressão de que ela só faz isso para exibir um corpo que Martina nunca conseguirá ter.

Martina chegou a conversar com a amiga sobre seu desespero para perder peso, mas parece que a outra não se dá conta de como a situação é difícil. Diz que as pessoas são diferentes e que cada uma tem seus atrativos. Esses comentários fazem Martina se sentir ainda pior, pois ela vê nessas palavras uma ponta de compaixão.

Como Martina pode parar de se comparar e passar a se aceitar do jeito que é?

A felicidade não admite comparações

Segundo o psicoterapeuta canadense Nathaniel Branden, autor de livros como *Autoestima e os seus seis pilares* e *Honoring the Self* (Respeitando a

si mesmo), “as pessoas com autoestima alta não precisam se comparar às outras. Elas são felizes consigo mesmas e não tentam ser melhores do que os outros”.

Mas o que nos leva a nos compararmos com os outros? E por que é mais normal fazermos comparações negativas do que positivas?

Provavelmente isso acontece porque **existem mais pessoas com baixa autoestima do que pessoas que se sentem seguras e satisfeitas consigo mesmas**. E a comparação parece ser uma ferramenta recorrente para descobrirmos nosso valor. Para a psicologia social, a imagem que temos de nós mesmos está diretamente relacionada com a autoestima: o valor que nos damos a partir da nossa autoimagem.

Pesquisadores como Ángel Antonio Marcuello destacam que “indivíduos com baixa autoestima têm uma visão muito distorcida de como são de verdade; ao mesmo tempo, mantêm exigências exageradamente perfeccionistas sobre o que deveriam ser ou alcançar”.

Conselhos para evitar fazer comparações

Para o célebre orador e líder motivacional americano Zig Ziglar, “a pessoa mais influenciável com quem você vai falar ao longo do dia é você mesmo. Por isso, tome cuidado com o que vai dizer”. No livro *Rumo ao topo*, Zig Ziglar trata de uma das razões pelas quais costumamos nos comparar aos outros:

Existem momentos em que desanimamos e fraquejamos. O falecido Dr. Maxwell Maltz escreveu: “Pelo menos 90% das pessoas do mundo sofrem de complexo de inferioridade.” A razão pela qual o ser humano se sente inferior em relação a sua vida, sua fisionomia, suas habilidades e destrezas tem a ver com o fato de que vivemos nos comparando com heróis e heroínas do mundo irreal da TV. [...] O problema é que cometemos o erro de nos compararmos com os outros. Somos únicos e não temos por que nos medir com ninguém. Cada indivíduo é de um jeito, não é superior nem inferior aos outros. O Ser Supremo cria cada um de nós com um toque exclusivo e original. Não determinamos quem é bem-sucedido ao nos compararmos uns aos outros, mas ao compararmos

nossas conquistas tendo em vista as nossas capacidades. Um indivíduo chega ao topo quando faz o melhor possível com aquilo de que dispõe no dia a dia.

Então, como podemos evitar a tentação de nos compararmos aos outros? Zig Ziglar propõe um pequeno exercício. Ao acordar, diga: “Hoje vou ter em mente que sou especial e único, e vou usar meus talentos em vez de desejar ter os talentos alheios.”

A inspiração dos melhores

De acordo com a “teoria da manutenção da autoavaliação”, o psicólogo Abraham Tesser afirma que “as pessoas tendem a se ver refletidas nas vitórias dos indivíduos superiores, pois isso as faz se sentirem melhores e sua autoavaliação melhora quando estão perto dessas pessoas”.

VOCÊ É FANTÁSTICO

Cada segundo que vivemos
é um momento novo e único do Universo,
um momento que nunca se repetirá.
E o que ensinamos aos nossos filhos?
Ensinamos a eles que dois mais dois são quatro
e que Paris é a capital da França.
Quando ensinaremos também o que eles são?
Devemos dizer a cada um deles:
Sabe o que você é?
Você é fantástico. É único.

Ao longo de todos os anos,
nunca houve uma criança como você.
Suas pernas, seus braços,
seus dedos inteligentes,
seu jeito de andar.

Pode ser que você se torne
um Shakespeare, um Michelangelo ou um Beethoven.
Você é capaz de tudo.
Sim, você é fantástico.

E, quando crescer,
será que machucará outra pessoa, que, assim como você, também é fantástica?

Você deve se empenhar,
todos devemos nos empenhar,
para fazer o mundo um lugar digno dos nossos filhos.

PAU CASALS

Shelly Taylor e Marci Lobel, psicólogas da Universidade da Califórnia, acrescentam: quando nos comparamos a alguém superior a nós, podemos produzir efeitos positivos em nós mesmos, efeitos que surgem sob a forma de inspiração e otimismo, ainda que a autoavaliação tenha um resultado negativo, como comprova um estudo publicado no site Apsique (www.apsique.cl). Segundo o estudo, uma pesquisa sobre as comparações ascendente (comparar-se a quem é melhor) e descendente (a quem é pior) demonstrou que **a maioria dos participantes (87%) preferiu a comparação ascendente**. Na conclusão, os pesquisadores declararam:

Ainda que a comparação social ascendente seja considerada debilitadora do ego, as pessoas se comparam àqueles cujas habilidades e atributos são superiores aos delas. No entanto, a comparação ascendente não está em conflito com o desejo de uma consideração pessoal positiva, tendo em vista que, na verdade, indiretamente esse expediente é benéfico, pois motiva a autoevolução. Além disso, ajuda diretamente, por meio da reflexão. As evidências revisadas sugerem que **a comparação ascendente é extremamente prejudicial para o ego quando o contraste entre os comparados é mais forte do que as expectativas de superar a diferença**. Consequentemente, o indivíduo que realiza a comparação se vê forçado a concluir que faz parte de uma categoria inferior.

Para evitar esse risco, podemos recorrer à sabedoria popular, que sugere nos compararmos apenas a quem está abaixo. Ou também podemos nos conformar em sermos nós mesmos e evitar acrescentar à nossa dieta tudo aquilo que os outros são ou representam.

CARDÁPIO CONTRA AS COMPARAÇÕES

OBJETIVO DA SEMANA

1. Anote em uma folha de papel tudo aquilo que faz de você alguém único e especial, ainda que nem todas as características sejam virtudes.
2. Proponha a si mesmo um objetivo concreto que o faça desenvolver sua melhor virtude.
3. Tendo em vista o que poderia ter feito, ao final da semana avalie seu resultado objetivamente, usando uma escala de 1 a 10.
4. Programe-se para, na semana seguinte, aumentar essa pontuação e se destacar em alguma de suas características únicas.

5

Inveja e ciúme

TOMÁS SENTE RAIVA DE si mesmo por ser tímido e não ter habilidades sociais. Já seu irmão é o contrário: tem um magnetismo irresistível e as garotas fazem fila para sair com ele. Enquanto lamenta as cartas que o destino lhe deu, Tomás não percebe que uma vizinha jovem e bonita reparou nele e joga charme sempre que eles se encontram na rua.

No entanto, ela acaba saindo com outro rapaz mais seguro de si.

O veneno da inveja

Existe um mito romano no qual encontramos a ação devastadora da inveja e do ciúme. É a história de Minerva e Aracne, que Ovídio conta nas *Metamorfoses* e que exemplifica o mal que esses sentimentos, somados à ira, podem causar.

A jovem Aracne é uma excelente tecelã. Ofendida ao ver que a mortal é tão talentosa quanto ela e, além de tudo, não lhe agradece pelo dom recebido, a deusa Minerva acaba sentindo inveja dela.

Ovídio conta que Minerva se transforma em uma anciã para aconselhar Aracne a demonstrar mais respeito pela deusa que lhe concedeu o dom de

tecer, mas a jovem não cede. Diante de tanta soberba, Minerva decide castigá-la, movida por uma mistura de inveja, orgulho e da mesma soberba, que a impede de aceitar que uma mortal seja tão ou mais talentosa do que ela. Então declara: “Você viverá, Aracne, mas ficará para sempre desta maneira. Este será seu castigo para toda a eternidade.” Ao partir, Minerva joga em Aracne o sumo de uma erva envenenada que faz o cabelo, o nariz e as orelhas da mortal caírem; a cabeça e o corpo diminuírem; os membros se tornarem patas frágeis; e o resto do corpo se transformar em um ventre gordo. Assim, vítima de uma metamorfose que a transformou em aranha, Aracne continua realizando com seus fios a tarefa a que estava acostumada.

Tire proveito da vida

No livro *Seus pontos fracos*, Wayne Dyer afirma que, quando você decide aprender a se amar, deve deixar de lado a inveja, pois, no fundo, ao sentir isso você está se rebaixando:

Ao escolher se amar e começar a tirar proveito do que lhe agrada na vida, os outros, aqueles a quem você serve, também aprenderão a confiar em si mesmos. Assim, você descobrirá que não guarda ressentimento deles. [...] Elimine a inveja da sua vida e passe a enxergá-la como um modo de se rebaixar. Ao se comparar com outra pessoa e se imaginar menos querido do que ela, você está fazendo com que ela se torne mais importante que você. Em vez disso, compare apenas seus méritos com os dos outros, mas sempre lembrando que:

1. Se alguém prefere a outra pessoa, isso não significa que você recebeu uma avaliação negativa.
2. Ser escolhido ou não por alguém a quem você dá importância não quer dizer nada, pois não é assim que você mesmo avalia seus méritos.

[...] Quando tiver o costume de se amar, qualquer fato que antes lhe causava ciúme ou inveja passará a funcionar de maneira inversa. Você começará a crer tanto em si que não precisará da aceitação e do amor dos outros para sentir que tem valor.

Nem toda inveja é igual

Na obra *El laberinto sentimental* (O labirinto sentimental), o famoso ensaísta espanhol José Antonio Marina resume assim a descrição feita pelo afamado neurologista e escritor Carlos Castilla del Pino:

Você não inveja o que o invejado possui, mas a imagem que este projeta como possuidor do bem. A inveja revela uma deficiência da pessoa que a sente. A tristeza do invejoso não é provocada por uma perda, mas por um fracasso, por não conseguir. É uma relação de ódio. Ódio do invejado por não poder ser como ele. Ódio também de si, por ser como é. A inveja está intimamente relacionada ao ciúme. No entanto, o ciúme sugere uma relação triangular – sujeito, objeto e rival –, enquanto a inveja é dual.

O medo do invejoso vem de achar que o invejado o ofusca. No entanto, segundo o psiquiatra e escritor Enrique Rojas, nem toda inveja é igual. Basicamente, ele a divide em duas categorias:

1. A primeira é a **inveja inteligente, que estimula a imitação e é positiva**. Quem a sente deseja apresentar as virtudes do invejado, entre elas seus valores e suas atitudes positivas. “Em geral, essa inveja ajuda a pessoa a crescer e a ser mais segura de si”, garante Rojas. Esse tipo de inveja deixa claro que o outro possui algo valioso e que vale a pena imitá-lo: trata-se de um modelo atraente que pode ser inspirador.
2. A segunda é a **inveja negativa**. Quem a sente deseja bens materiais ou cargos superiores e faz de tudo para conquistar o mesmo que o outro já tem. Esse tipo de inveja inclui a vontade de destruir o outro.

A dama se esconde

No livro *Teoría de los sentimientos* (Teoria dos sentimentos), o neurologista Castilla del Pino explica que “**uma das particularidades da atitude invejosa é que necessariamente ela é disfarçada ou ocultada**, e não só diante de terceiros: quem a sente também a esconde de si. A forma de

ocultação mais comum é a negação – quem inveja nega o sentimento diante dos outros e até de si”.

MEDITAÇÃO DO METTA BHAVANA

Às vezes é difícil evitar sentir hostilidade em relação aos outros, sobretudo quando achamos que somos vítimas de uma “injustiça”. No entanto, a meditação budista em cinco etapas, listadas a seguir, aplaca a raiva. A finalidade é transformar as emoções negativas em um estado de amor universal, compreensão e amizade por todos os seres. Se praticada com regularidade, a Metta Bhavana (que significa “desenvolvimento da bondade terna”) tem alto poder transformador. E o melhor: é muito fácil realizá-la.

1. Sente-se e sinta ternura, amor e boa vontade por si. Não se trata de pensar, mas de sentir essas emoções.
2. Pense em um amigo – não pode ser cônjuge ou parente – e tente desenvolver um sentimento ainda mais forte por ele.
3. Escolha uma pessoa “neutra” – alguém por quem você normalmente sinta indiferença – e se esforce para dirigir a ela sentimentos afetuosos e humanos. Busque abraçar sua própria humanidade.
4. Pense em um “desafeto” – ou alguém com quem você não consiga se entender bem – e tente desenvolver sentimentos de ternura, bondade e compreensão em relação a ele.
5. Por fim, reúna-se mentalmente com essas três pessoas e tente sentir amor pelos quatro reunidos. Visualize esse amor se expandindo e alcançando as pessoas ao seu redor, sua cidade, seu país, o mundo inteiro.

Para Castilla del Pino, a inveja revela uma deficiência que a pessoa que a sente não está disposta a admitir. Se o invejoso estivesse disposto a saber mais sobre si, a se reconhecer, assumiria suas carências perante os outros e perante si mesmo. Por isso, **para marcar suas carências, precisa atacar o próximo**. “O invejoso recorre ao ataque a aspectos difíceis de comprovar sobre a privacidade do invejado. Quando funcionam, os ataques diminuem a imagem positiva que os outros têm do invejado (o invejoso tende a se fazer passar por alguém ‘bem informado’ e algumas vezes até avisa que ‘sabe ainda mais coisas’). No entanto, a verdade é que o invejoso busca acabar com a imagem que os mais ingênuos ou menos informados do que ele construíram sobre bases equivocadas.” Para isso, ele difama, desacredita o próximo.

Mas onde está o verdadeiro objeto da inveja? Segundo Castilla del Pino, “não no bem que o outro possui, mas no [modo de] ser da pessoa invejada, que a habilita a conquistar esse bem. [...] Sabemos o que falta ao invejoso a partir daquilo que ele inveja no outro. No entanto, no discurso do invejoso é possível enxergar a afirmação tácita de que o atributo que o invejado possui deveria ser dele. E ele vai além: pode declarar que até possui a qualidade, mas que, injustificadamente, ‘ninguém a enxerga nele’. Por isso o discurso do invejoso sempre critica – às vezes de forma exagerada – o invejado e sempre remete a si mesmo”.

O psicoterapeuta Bernardo Stamateas afirma que o ciúme tóxico é uma das emoções mais nocivas que acometem o ser humano. No livro *Emoções tóxicas*, Stamateas define esse sentimento como “o medo de perder o que tenho. Muitos acreditam erradamente que ser objeto de ciúme é ser amado. O ciumento tem medo de perder, pois não tem a permissão interna para ter”.

Diferentemente da inveja, podemos sentir ciúme dos nossos entes queridos, pois quem o sente acredita que pode perder aquilo que acredita ser dele.

O psicólogo Walter Riso, autor dos livros *Ame e não sofra* e *Amores de alto risco*, já falou sobre muitos dos sentimentos e comportamentos que afetam negativamente a vida do casal. Na lista, inclui o ciúme. Em seu blog, ele escreveu um artigo chamado “Celos em retrospectiva” (Ciúme em retrospectiva), no qual aborda, de forma simples e direta, os tipos de ciúme e o que pode motivá-los:

A “leitura da mente” é a distorção cognitiva preferida da pessoa desconfiada, que quase sempre está “pensando no que o outro pensa que ela pensa” e tentando descobrir as intenções dele. A angústia que a suspeita gera nesses indivíduos é tão forte que alguns deles se sentem aliviados quando elas se confirmam. Eles preferem ter certeza da traição, mesmo que doa, a sofrer a incerteza cotidiana. Certa vez, um marido que descobriu que sua mulher o traía havia algum tempo me confessou, com alívio: “Pelo menos acabou. Essa suspeita estava me matando.” É melhor sentir a dor da verdade do que uma felicidade sem base na certeza absoluta?

Todo ciúme dói, seja ele real ou imaginário, fundamentado ou fruto de um delírio, ligado ao passado ou ao futuro. Se seu companheiro flertar descaradamente com alguém na sua frente, você se enfurecerá, o que é natural – uma defesa de território. Ninguém quer ser traído, muito menos bem diante dos olhos. No entanto, além de se sentir mal, o que uma pessoa equilibrada faria em uma

situação como essa? Bem, ela pode encarar a questão com firmeza, dizer o que pensa com toda a honestidade e tentar abrir um precedente não violento caso se veja nessa situação.

Para Riso, o **ciúme patológico** é mais intenso do que o real ou o imaginário. “Ele ocorre sem fundamento algum. O ciumento começa a estabelecer correlações ilusórias e a amarrar pontas que não estão soltas. Interpreta fatos de forma errada o tempo todo e pode sofrer um ‘transtorno delirante do tipo ciumento’. Acontece, por exemplo, quando um homem tem certeza de que a mulher faz amor com alguém enquanto eles dormem lado a lado na cama, por isso ele decide passar as noites em claro para pegar o intruso com a mão na massa. Nem preciso dizer que ele nunca encontrará o suposto amante.”

Riso também fala sobre outro tipo de ciúme: o **ciúme retrospectivo**, ou seja, “a suspeita retroativa, que recai sobre a época anterior ao relacionamento. Para quem sente esse tipo de ciúme, é inconcebível que o outro tenha vivido um romance antes da formação do casal. O interrogatório em tom de inquisição sobre o passado íntimo da pessoa amada mostra como esse tipo de ciúme é uma condição intrigante: ‘O que vocês faziam?’, ‘Vocês dormiam juntos?’, ‘Vocês se beijavam?’, ‘Como era o beijo?’, etc. E a conclusão é uma descoberta dilacerante que conduz à paranoia: ‘Você era feliz com outra pessoa!’ A pergunta que fica no ar é profundamente egocêntrica: ‘Como você podia ser feliz se eu não existia na sua vida?’”

Esse exemplo delirante do comportamento humano mostra como corremos o risco de arruinar nossa felicidade imaginando o que os outros têm mas consideramos nosso: uma habilidade, um atributo físico, um status ou até o próprio indivíduo.

CARDÁPIO CONTRA A INVEJA E O CIÚME

OBJETIVO DA SEMANA

1. Sempre que você vir algo de outra pessoa que lhe agradou e que você gostaria de ter, faça uma contraposição: procure algo que você possui e o outro não.
2. Admire pessoas diferentes de você sem voltar o olhar para si e estabelecer comparações.
3. Se sentir ciúme, use-o como um espelho para corrigir sua insegurança sem incomodar a outra pessoa.
4. Em casos que chamem a atenção, comunique ao cônjuge que está com ciúme e explique a razão.

6

Obsessão pela opinião alheia

CARLOS TEM UM FORTE sentimento de inferioridade, que surgiu quando começou a se relacionar com pessoas de status social superior ao que estava acostumado. Desde que se mudou para um bairro nobre, sente grande necessidade de agradar aos novos vizinhos. Quando se encontram por acaso no bar ou na rua, ele se esforça para ser educado, atencioso e divertido. A insistência é tão exagerada que os outros passaram a achá-lo enjoativo e chato e estão começando a desconfiar de suas intenções.

Isso só fez aumentar a ansiedade de Carlos, que, em vez de se comportar com naturalidade, se empenha ainda mais em seus esforços, sem perceber que são contraprodutivos. Ele continua sem entender nada e não para de se perguntar: o que todos têm contra mim?

O que é a autoestima?

A obsessão pela opinião alheia é um sinal claro de baixa autoestima, porque com essa atitude estamos buscando nos outros a segurança que não encontramos em nós mesmos. Por isso, para deixar de se importar com a

valorização que não vem de você, comece trabalhando esse aspecto fundamental da personalidade.

A psicologia define a autoestima como a “opinião emocional que uma pessoa tem sobre si mesma ou o amor que sente por si”. Desde que o termo começou a ser usado, surgiram diversos modos de interpretar o significado da autoestima.

No fim do século XIX, entendia-se a autoestima como a média entre os sucessos alcançados e as pretensões estipuladas. Na década de 1960, o sociólogo Morris Rosenberg definiu a autoestima como **um sentido estável da valorização pessoal**. Já o psicólogo americano Abraham Maslow, um dos expoentes da psicologia humanista, descreve, em sua hierarquia das necessidades humanas, a necessidade de apreço ou estima, cujo nível tem **duas variantes**:

1. O apreço que o indivíduo tem por si (amor-próprio, confiança, habilidade, autossuficiência, etc.).
2. O respeito e a estima que recebe de outras pessoas (reconhecimento, aceitação, etc.).

Outra definição interessante do conceito de autoestima é a do psicoterapeuta canadense Nathaniel Branden, especialista no campo da psicologia da autoestima. Em *Autoestima e os seus seis pilares*, Branden explica a qualidade como “a disposição para se considerar competente diante dos desafios básicos da vida e para se sentir merecedor da felicidade”. No livro, Branden esclarece o que compõe a autoestima e como ela se manifesta. Em seguida, analisa os **seis pilares para uma boa autoestima**, que são:

1. **Consciência.** Ser consciente de tudo, de nossas ações e capacidades; assumir a responsabilidade perante a realidade e perante si mesmo.
2. **Aceitação.** Quando não nos aceitamos como somos de verdade, não conseguimos aumentar a autoestima. Aceitar-se é estar do seu lado, e não em guerra constante consigo mesmo; é querer vivenciar tudo o que existe dentro de você e ser seu amigo.

3. **Responsabilidade.** Sentir que controlamos nossa vida e que somos responsáveis por ela.
4. **Afirmação.** É fundamental respeitar a si mesmo, e não fingir ser o que não é para agradar aos outros – ou seja, viver de forma autêntica.
5. **Propósito de vida.** Usar nossas capacidades para alcançar as metas que escolhemos.
6. **Integridade pessoal.** Ser coerente e consistente consigo mesmo.

Em outra obra de Nathaniel Branden, *Como aumentar sua autoestima*, encontramos uma explicação sobre o que é a autoestima e como podemos ser afetados pela visão que temos de nós mesmos, seja ela positiva ou negativa. Para o autor, a autoestima deve ser, “em qualquer esfera, uma experiência íntima. Ela reside no âmago do nosso ser. É o que eu penso e sinto sobre mim mesmo, não o que outros pensam ou sentem a meu respeito. [...] O modo como nos sentimos em relação a nós mesmos afeta de modo decisivo todos os aspectos da nossa vivência, desde nossas atitudes no trabalho, no amor ou no sexo, até nosso modo de agir como pais e nossas possibilidades de progredir na vida. As respostas que damos diante dos acontecimentos dependem de quem somos e do que pensamos ser. Os dramas da nossa vida refletem a visão íntima que temos de nós mesmos. A autoestima, portanto, é a chave do sucesso ou do fracasso”.

Ainda nesse livro, afirmando que a necessidade de aprovação alheia funciona como um motor para a autoestima, Branden declara: “Ninguém pode respirar por nós, ninguém pode pensar por nós, ninguém pode ter fé e amar por nós.”

A assertividade contra a dependência psicológica

No livro *Assertividade, expressão de uma autoestima melhorada*, Olga Castanyer propõe um desafio: “Se gostarmos de nós mesmos e nos respeitarmos, seremos capazes de também gostar do outro e respeitá-lo. E a única forma de alcançar isso é desenvolvendo uma autoestima saudável que

nos permita ter segurança sobre nosso valor único e nos ajude a fazer valerem nossos direitos sem passar por cima dos direitos do outro. Mas como fazer isso? Como alcançar o respeito próprio?”

O HOMEM QUE NÃO SABIA DEMONSTRAR SEUS SENTIMENTOS

Ele chegou à montanha onde o ancião morava. Seus pés estavam ensanguentados por causa das pedras no caminho e o brilho de seus olhos estava ofuscado pelo desânimo e pelo cansaço.

– Senhor, há sete anos vim lhe pedir um conselho. Os homens dos países mais remotos elogiavam sua santidade e sua sabedoria. Tomado pela fé, ouvi suas palavras: “Ouve teu coração e não ocultes o amor que sentes pelos teus irmãos.” Desde então parei de esconder meus sentimentos. Enviei a eles meu amor como um seixo carregado pela correnteza de um rio de águas límpidas. Mas não alcancei a graça de Deus. Minhas demonstrações de amor a meus irmãos foram consideradas fingimento. E a solidão lançou sombras em meu caminho.

O ermitão beijou-o três vezes na testa, um leve sorriso iluminou seu semblante e ele disse:

– Oculta de teus irmãos o amor que tens por eles e dissimula tuas paixões perante os homens, pois tu, meu filho, não sabes como demonstrar teus sentimentos.

JULIO TORRI

Segundo a psicóloga, para que “uma interação seja satisfatória, é preciso nos sentirmos valorizados e respeitados, e isso, por sua vez, não depende tanto do outro, mas de nós mesmos. Precisamos contar com uma série de habilidades para responder corretamente a uma série de convicções ou esquemas mentais que nos farão sentir bem com nós mesmos”. Portanto, não devemos esperar a aprovação do outro, mas nos aceitarmos como somos. Para isso, é importante ser assertivo. A assertividade tem muitas definições possíveis, mas Olga escolhe uma das mais clássicas: **“A assertividade é a capacidade de afirmar os próprios direitos sem se deixar manipular e sem manipular o próximo.”**

As pessoas que sempre buscam a aprovação alheia, que respeitam os outros mas não a si mesmas, não são assertivas. São as que não opinam para não incomodar, sobretudo se sua opinião for contrária à que os outros esperam. Entretanto, Castanyer afirma que essa busca constante acaba sendo um gasto excessivo de energia: **“Não posso agradar a todos. Gosto mais de umas pessoas do que de outras, e isso também acontece com os outros em relação a mim. [...] Tentando agradar a todos, vou acabar me esgotando e nem sempre vou alcançar o resultado desejado.** No entanto, posso

determinar o que de fato desejo fazer, em vez de me adaptar ou reagir ao que acredito que os outros querem.”

A inteligência social

A respeito da obsessão pela opinião alheia, Daniel Goleman explica, em *Inteligência social*, nossa necessidade de receber a aprovação dos demais e como a opinião alheia pode nos afetar:

O fato de nos sentirmos avaliados ameaça nossa identidade social, ou seja, o modo como nos vemos através dos olhos dos demais. Essa sensação de valor, status social e, conseqüentemente, autoestima surge das mensagens acumuladas que os outros nos transmitem sobre a forma como nos percebem. Esse tipo de ameaça à posição que o outro atribui a nós exerce um impacto poderoso em nosso funcionamento biológico e até em nossa sobrevivência. Afinal, inconscientemente concluímos que, se formos considerados indesejáveis, não só nos sentiremos envergonhados, mas também rejeitados.

O primeiro passo para vencer essa necessidade é reconhecer que ela existe. O segundo, como já vimos, é mudar o foco: em vez usar sua energia tentando agradar a todos, passe a agradar a si mesmo.

Os pontos fracos de Wayne Dyer

No fim da década de 1970, o psicólogo e escritor americano Wayne Dyer escreveu um livro interessante que mostra como se desfazer dos comportamentos negativos que afetam a autoestima e a felicidade.

O livro se chama *Seus pontos fracos*, obra fundamental que mostra, de acordo com o trecho a seguir, como às vezes enxergamos apenas aquilo que desejamos:

Um orador se dirigiu a um grupo de alcoólatras decidido a provar, de uma vez por todas, que o álcool era o pior dos males. Em sua mesa havia o que, à primeira vista, pareciam ser dois copos cheios de um líquido transparente. Explicou que um deles continha água pura e o outro, álcool. Soltou uma minhoca no copo com água e a minhoca nadou na superfície do líquido e alcançou a borda do copo. Depois jogou a minhoca no copo com álcool. A minhoca morreu diante de todos. “É isso”, disse o orador. “O que acharam? Quais conclusões vocês podem tirar?” Uma voz vinda do fundo da sala respondeu em alto e bom som: “Concluí que quem bebe nunca tem vermes.” Este livro tem muitas “minhocas”, porque você vai ouvir e perceber exatamente o que deseja com base em seus valores, suas crenças, seus preconceitos e sua história de vida. É difícil e delicado escrever sobre comportamentos que nós mesmos apresentamos e que nos deixam frustrados. Você pode até dizer que está interessado em olhar para dentro de si e tentar se transformar, mas com frequência seu comportamento demonstra o contrário. Mudar é difícil.

Exatamente por isso Wayne Dyer organizou o livro de um modo bem simples. Segundo o autor, cada capítulo foi escrito como uma sessão de psicoterapia. Primeiro, ele fala dos obstáculos e examina os antecedentes históricos e culturais que os estimulam. Depois, estuda como se manifestam, por que nos apegamos a eles e como podemos evitá-los.

De acordo com Dyer, um de nossos principais problemas é a ideia equivocada que temos de nossa autoestima, que é associada à dependência, por vezes doentia, da opinião alheia (não à toa um dos capítulos do livro foi intitulado “Você não precisa da aprovação dos outros”).

Para Dyer, nossa autoestima (ou amor-próprio) “não pode ser confirmada pelos outros. Você tem valor porque diz que tem valor. **Se depender dos outros para se valorizar, essa valorização será feita pelos outros**”. Segundo o psicólogo, a obsessão pela opinião alheia é negativa: “Precisar da aprovação alheia é como dizer: ‘O que você pensa de mim é mais importante do que aquilo que eu mesmo penso de mim.’” Buscamos a aprovação do outro porque “a necessidade de aprovação está fundamentada em uma única suposição: ‘Não confie em si, confirme tudo com outra pessoa antes.’ Nosso ambiente cultural trata a busca pela aprovação externa como uma regra de vida. O pensamento independente não só é anticonvencional, mas bate de frente com as instituições que constituem os baluartes da nossa sociedade. Se você cresceu em uma sociedade dessas, certamente foi contaminado por ela. O **‘não confie em si’ é a essência da necessidade de valorizar a voz do outro e a espinha dorsal da nossa cultura.**”

Como explica o autor, essa necessidade de aprovação alheia pode se tornar um meio de manipulação. Você delega aos outros o poder de dizer seu valor como indivíduo, e, se você é reprovado, é porque não tem valor algum. Esse é o grande perigo da dependência da opinião alheia. Para Dyer, “a aprovação não é um mal em si; na verdade, ser bajulado é extremamente agradável. **A busca por aprovação só se transforma em obstáculo quando vira uma necessidade em vez de um desejo.** Se você só deseja a aprovação, é porque simplesmente se sente feliz com o apoio e a aceitação do outro. Mas, se sente necessidade, pode acabar desmoronando caso não a consiga. É nesse momento que as forças destrutivas começam a atuar”.

CARDÁPIO CONTRA A OBSESSÃO PELA OPINIÃO ALHEIA

OBJETIVO DA SEMANA

1. Leve em conta apenas o feedback positivo. Aceite as palavras amáveis como um presente, mas não baseie sua vida nelas.
2. Procure compreender e valorizar aquilo que você não faz tão bem. Para reduzir seus problemas, descubra o que poderia fazer melhor e o que não deveria fazer.

Julgamentos e críticas

MIGUEL TEM O PÉSSIMO hábito de criticar os outros. Quase sempre, ao conversar, dá um jeito de falar mal de algum conhecido. Ele não se intimida nem mesmo quando se vê diante de amigos ou colegas de trabalho dessas pessoas. Com suas brincadeiras e críticas mais sérias, sem perceber ele perde popularidade entre os amigos e quase ninguém mais o ouve.

Existem duas razões para isso: primeiro, é cansativo conversar com alguém que não para de reclamar e apontar o dedo para os outros. Segundo, quem ouve a crítica sabe que em algum momento também será alvo de Miguel.

Por que julgamos os outros?

Segundo a psicóloga Nuria Aymerich, em artigo escrito para o Leadership Institute, “tendemos a julgar os outros, dizendo que estão agindo mal e que têm culpa de muitas situações que nos magoam ou afetam. No entanto, **emitir opiniões sobre os demais pode ‘esconder’ algumas de nossas próprias fraquezas**”.

Em um artigo sobre a impossibilidade de agradar a todos, Gaspar Hernández, jornalista e autor de *O silêncio*, recorre ao budismo para abordar a obsessão pela opinião alheia (tema tratado no capítulo anterior), levando em conta que o mau hábito de julgar e criticar é, com frequência, uma reação ao sentimento de receber uma crítica. Para Hernández, “quando tentamos agradar a todos ficamos infelizes; e, mesmo que o sofrimento de fato seja inerente ao ser humano, existem medidas paliativas que facilitam nosso caminho. Uma delas é aprender a **desvincular a crítica da nossa pessoa, compreender que quem critica uma decisão ou opinião nossa não está nos criticando como pessoa**. No momento em que revelamos algo no âmbito social, profissional ou até doméstico ou das relações interpessoais, ficamos expostos. Por isso, precisamos aprender a encarar a crítica, pois assim seremos capazes de nos expressar livremente, sem medo, inclusive diante de quem pensa diferente de nós. Você tem sua opinião. O outro pensa de maneira distinta. A crítica costuma estar mais relacionada com quem a emite do que com quem a recebe. Ou seja: com frequência, **quem critica está fazendo uma confissão. Confessa seus temores, suas inseguranças, suas frustrações**”.

No artigo, Hernández também aponta que o filósofo Arthur Schopenhauer já se questionava sobre a necessidade de se submeter à opinião alheia e de julgar o outro. Para ele, “devemos relativizar a alegria que demonstramos ao receber um elogio e a decepção que sentimos ao receber uma crítica”. Ainda segundo o filósofo, “o julgamento nos fere, mesmo sabendo que ele não é feito com competência; a ofensa nos enfurece, mesmo tendo consciência de como ela é baixa”.

Como vimos no capítulo anterior, **quando nossa autoestima passa a depender da opinião alheia, podemos desmoronar perante uma crítica negativa**.

Contra o hábito de criticar

Em *Seus pontos fracos*, sua obra mais famosa, Wayne Dyer convida o leitor a realizar um exercício de observação. “Olhe para si mesmo e para as pessoas a seu redor e preste atenção no tempo que gastamos com críticas. Por que fazemos isso? Simplesmente porque **é muito mais fácil falar de como outra pessoa age do que ser a pessoa que age.**” No entanto, de acordo com Dyer, nem todo mundo passa o dia criticando o outro. As pessoas que vencem – que fazem, criam e compartilham – não se comportam assim. “Por acaso elas ficam sentadas falando mal dos outros? **As pessoas que fazem de verdade não têm tempo para criticar os outros.** Estão ocupadas demais fazendo as coisas. Trabalham. Em vez de criticar, ajudam os que não são tão talentosos quanto elas.”

Na visão do psicólogo, a crítica em si não é negativa. O problema é a maneira de criticar e o que nos leva a fazer isso. “A crítica construtiva pode ser útil. Mas, se você escolheu o papel do observador em vez do papel de quem faz, você não está crescendo. E mais: **talvez esteja usando as críticas para se livrar da responsabilidade de sua própria ineficiência**, projetando-a nos que realmente se esforçam.”

Como já se destacou, nem toda crítica é negativa. A crítica construtiva pode ser útil, mas nem todos sabem fazê-la, pois ela requer uma capacidade de se comunicar e de demonstrar respeito que às vezes desaparece nas relações interpessoais. Exatamente por isso é interessante ler a obra fundamental de Dale Carnegie *Como fazer amigos e influenciar pessoas*, na qual ele nos apresenta diretrizes e dá conselhos para construirmos uma comunicação correta.

Uma lei de ouro para a socialização

Entre as regras fundamentais que Carnegie propõe para tratarmos melhor o próximo, uma se destaca: “**Não critique, não condene, não se queixe.**” Segundo o especialista em comunicação pessoal, a crítica provoca ressentimento. “A crítica é inútil porque põe o outro na defensiva e

normalmente o faz tentar se justificar. Ela é perigosa, porque fere o orgulho – tão precioso para o indivíduo – e o sentido que ele tem da própria importância. Além do mais, desperta o ressentimento.” Para Carnegie, é importante ter em conta que os seres humanos podem ser lógicos, mas são, acima de tudo, seres emotivos. Uma crítica ataca diretamente nossa emotividade, e, como consequência, nós nos defendemos dela, inviabilizando uma relação ou uma comunicação saudável.

Carnegie menciona o psicólogo B. F. Skinner, que, em um experimento com animais, comprovou que, quando a boa conduta é premiada, o animal aprende mais rápido do que quando se pune a má conduta. “Estudos posteriores provaram que a mesma premissa se aplica aos seres humanos. **A crítica nunca provoca mudanças duradouras e com frequência gera ressentimento.**” Por mais bem-intencionada que seja a crítica, o mais provável é que ela não seja bem recebida e acabe criando uma barreira na comunicação, ou até uma rejeição.

Para mostrar como o hábito pode ser nocivo, Carnegie lembra que as críticas conseguiram fazer o escritor Thomas Hardy deixar de escrever e o poeta Thomas Chatterton cometer suicídio, por não serem capazes de aceitar mais críticas. Também menciona o carismático presidente Abraham Lincoln. Enquanto o líder agonizava no Teatro Ford, seu secretário da Guerra disse: “Aqui jaz o mais perfeito governante que o mundo conheceu.” Por que Lincoln mereceu esse elogio? Como o conquistou?

Segundo relatos, o jovem Lincoln adorava ridicularizar e criticar várias figuras públicas, entre as quais um político irlandês chamado James Shields. Quando Shields descobriu quem o havia criticado em tom de galhofa, desafiou Lincoln para um duelo. Foi então que o futuro presidente compreendeu que aquele não era o modo correto de tratar as pessoas e parou de criticar os outros. De acordo com Carnegie, uma das máximas favoritas de Lincoln passou a ser “**Não julgues se não quiseres ser julgado**”.

PERNA BONITA, PERNA FEIA

É possível que duas pessoas tenham o mesmo nível de saúde, riqueza e comodidade, mas uma delas seja feliz e outra, completamente infeliz. Essa disparidade nasce, acima de tudo, dos diferentes

pontos de vista usados para avaliar as coisas, as pessoas e os acontecimentos, e do efeito produzido por esses pontos de vista distintos.

Elas podem encontrar situações favoráveis ou desfavoráveis, encontrar pessoas e ter conversas mais ou menos agradáveis. Em qualquer mesa, podem se deliciar com comidas e bebidas mais ou menos saborosas, pratos bem ou mal temperados. Em qualquer lugar, vão deparar com tempo bom e tempo ruim. Em qualquer governo vão ser afetadas por leis boas e leis ruins, e formas boas ou ruins de aplicá-las. Em cada poema ou obra de um artista genial, podem descobrir erros e belezas. Em quase todos os rostos é possível identificar traços bonitos e feios; todos exibem boas e más qualidades.

Assim, entre essas duas pessoas, a mais feliz será a que se concentrar na conveniência das coisas, na parte boa da conversa, no prato bem preparado, no tempo bom, etc. Ela vai desfrutar de tudo com alegria. Já a pessoa infeliz pensa e fala sobre o que a contraria. Em função disso, está sempre descontente consigo mesma, faz comentários desagradáveis – que acabam com o clima de sociabilidade –, incomoda os outros e é considerada desagradável. Se esse jeito de ser fosse apenas uma manifestação natural, essas pessoas infelizes seriam dignas de compaixão. No entanto, a vontade de criticar e de se aborrecer é fundamentada na imitação. Ela surge inconscientemente e cresce até se transformar em hábito, que pode ser curado quando nos convencemos das consequências que ele traz para nossa felicidade. Espero que essa breve advertência lhes seja útil e os faça evitar emitir juízos e fazer críticas, pois, mesmo que eles sejam acima de tudo fruto da imaginação, trazem consequências sérias para a vida, pois resultam em mágoa e infelicidade. Esse tipo de pessoa é tão desagradável que ninguém gosta delas.

Por experiência própria, um velho filósofo havia passado a evitar esse tipo de atitude e a se afastar de pessoas assim. Como outros filósofos, ele tinha um termômetro, que indicava a temperatura, e um barômetro, que mostrava a chance de tempo bom ou ruim. Mas, como existe um instrumento para descobrir, à primeira vista, essa característica desagradável em uma pessoa, ele usava as próprias pernas: uma delas era notavelmente bonita e outra, torta e deformada por causa de um acidente. Se, durante a primeira conversa, um estranho olhasse mais para a perna feia do que para a bonita, o filósofo já começava a ficar com o pé atrás. Se falava da feia e nem reparava na bonita, isso bastava para o filósofo não começar uma amizade. Nem todos podem usar as pernas como instrumento, mas basta prestar atenção no outro para observar seus sinais e, a partir disso, tomar a mesma decisão do filósofo: evitar fazer amizade com quem mostra essas características. Portanto, se você é uma dessas pessoas que vivem criticando, reclamando, descontentes e infelizes, mas deseja ser feliz, respeitado e querido pelos outros, meu conselho é: pare de olhar para a perna feia.

BENJAMIN FRANKLIN

Segundo Carnegie, para alcançar uma boa comunicação, é evidente que precisamos abandonar uma das práticas: **“Em vez de censurar as pessoas, busque compreendê-las.** Tente imaginar por que agem assim. Isso é muito mais produtivo e interessante do que criticar, e dessa atitude nascem a empatia, a tolerância e a bondade.”

Mas Carnegie não propõe apenas cortar as críticas e as censuras no contato com o outro. No livro citado, ele expõe **três técnicas fundamentais para lidar com o próximo**:

1. Não critique, não condene, não se queixe.
2. Demonstre apreço profundo e sincero.
3. Desperte nos outros um desejo vivo.

A origem do manual mais famoso para comunicadores

No início de *Como fazer amigos e influenciar pessoas*, Dale Carnegie apresenta as razões que o estimularam a escrever um livro sobre as habilidades comunicativas no âmbito pessoal e no profissional, com o foco em regras para diretores e líderes de empresas que desejam alcançar uma boa relação com seus colaboradores.

Carnegie passou anos coordenando cursos de formação para empresários e profissionais em Nova York. No começo, focava principalmente a oratória. No entanto, segundo ele, “com o passar dos anos, compreendi que, por mais que eles precisassem aprender a falar com eficácia, necessitavam ainda mais aprender a bela arte de lidar com as pessoas, tanto nos negócios quanto nos contatos sociais. Aos poucos, compreendi que eu mesmo também precisava dessa aprendizagem”.

Ciente de que não só pessoas do mundo dos negócios precisavam aprender a tratar os outros da forma correta, mas também as donas de casa e outros profissionais, Carnegie decidiu começar a pesquisar o assunto. Então encontrou uma frase de John D. Rockefeller: “A habilidade de lidar com pessoas é um produto que pode ser comprado, assim como o açúcar ou o café.” No entanto, ao fim, acrescentou seu toque: “E pagarei mais por essa capacidade do que por qualquer outra.” Assim, Carnegie se perguntou como era possível não existir ninguém capaz de ensinar essa arte. Tendo em vista

que, depois da saúde, uma das maiores preocupações do homem é como se relacionar bem com o próximo e comunicar-se corretamente, por que ninguém havia criado um curso para isso?

Com isso em mente, Carnegie começou a estudar biografias, artigos e livros para descobrir como os maiores personagens da história haviam tratado as pessoas. A partir do material, começou a realizar palestras intituladas “Como fazer amigos e influenciar pessoas”. Graças às experiências que Carnegie recolheu em palestras e cursos, aos poucos nasceu o livro que é até hoje um best-seller.

CARDÁPIO CONTRA OS JULGAMENTOS E AS CRÍTICAS

OBJETIVO DA SEMANA

1. Evite julgar as pessoas ao seu redor, a não ser que você seja vítima de um ataque direto que o obrigue a avaliar as intenções do outro.
2. Evite fazer críticas sobre a essência das pessoas ou sobre o que fazem.
3. Ao fim da semana, avalie como se sente.
4. Caso você se veja na obrigação de censurar alguém, compense cada crítica com dois elogios. Dessa forma você preserva o orgulho da pessoa.

8

Ira e ódio

LUÍSA SEMPRE TEVE MUITOS problemas por causa de seu gênio forte. Ela sente dificuldade para se controlar e, quando é atacada ou se sente vítima de uma injustiça, reage imediatamente, sem parar para refletir.

Seus acessos de raiva já a fizeram perder vários namorados e empregos. Depois de diversos episódios assim, conversando com a mãe, ela percebeu que muitas de suas reações eram desproporcionais e teve vontade de poder voltar no tempo para conter as explosões que tanto a prejudicaram.

No entanto, o campo de batalha de Luísa é dentro de sua cabeça e seu desafio é conter o próximo acesso de fúria.

Uma panela de pressão prestes a explodir

Já na Antiguidade os pensadores investigavam um dos sentimentos mais negativos do ser humano: a ira. Aristóteles dizia que a ira é o desejo de retribuir o mal recebido a quem o causou. Séculos depois, Sêneca escreveu o livro *Sobre a ira*, no qual afirma que esse sentimento é temerário por ser sombrio, desenfreado e por poder prejudicar o outro, e compara seus efeitos

com os da loucura. Para o filósofo romano, a ira “não possui virtudes, destrói cidades, mata pessoas, arruína nações”. **Ela não nasce apenas da ofensa** – como dizia Aristóteles –, **mas da possibilidade de que a ofensa aconteça**. Sêneca ensina que convém sufocar o sentimento, reprimi-lo, não se deixar dominar por ele.

Entre as definições atuais sobre a ira, encontramos a da filósofa Begoña Román, que a considera “um sentimento negativo reativo”. A diferença entre ficar irritado e irado é que a segunda hipótese é um acúmulo de pequenas irritações que acaba explodindo. Para Román, a ira pode se comportar “como uma panela de pressão que está a ponto de explodir e vai atingir quem estiver por perto”. Já para o Dalai Lama, “a ira nasce do medo, que por sua vez nasce de um sentimento de fraqueza ou inferioridade. Se você é corajoso ou determinado, sentirá pouco medo e, conseqüentemente, ficará menos frustrado e zangado”.

O especialista em budismo Robert Thurman publicou um livro chamado *Ira* em que fala sobre esse pecado capital. Nele destaca que hoje no Ocidente a ira é considerada parte inevitável da vida.

No entanto, podemos canalizar essa emoção tão prejudicial de modo criativo para resolver os conflitos em vez de piorá-los.

FERRAMENTAS PARA DOMINAR A IRA

- **Aprender a relaxar.** Técnicas de relaxamento e respiração podem reduzir a agitação física causada pela ira. Quando o indivíduo se acalma e espera um instante antes de reagir, ele se torna mais dono da situação e passa a enxergá-la com mais imparcialidade.
- **Utilizar o corpo.** É possível expressar sua raiva e liberá-la de maneira inofensiva. Quando estiver só, pergunte-se o que gostaria de fazer para descarregar a raiva. Talvez você sinta vontade de gritar, reclamar, socar uma almofada, correr alguns quilômetros, etc.
- **Expressar-se de modo assertivo.** Quando expressamos nosso ponto de vista e nossos sentimentos, estamos realizando uma importante descarga, pois afirmamos e assumimos nossos sentimentos, sem deixar de levar em conta o outro lado.
- **Distanciar-se.** Diante de uma situação que lhe provoque uma forte ira, distanciar-se pode ser uma tática útil: sair para passear, pedir um tempo

para que os ânimos se acalmem, etc.

- **Usar a palavra.** Podemos pedir que um amigo ouça nosso desabafo. Basta avisarmos que só precisamos ser ouvidos e que é melhor não emitir nenhuma opinião.

CRISTINA LLAGOSTERA

O ódio latente

Alice Miller foi uma psicóloga especializada nos efeitos dos maus-tratos. Autora do livro *El origen del odio* (A origem do ódio), ela explica que “o ódio é capaz de nos envenenar se for inconsciente e estiver voltado para pessoas que não aquelas que de fato odiamos”. Miller está se referindo, acima de tudo, aos perigos do ódio latente, um ódio perigoso por ser transferível. O perigo é que, quando isso acontece, ele pode não ser dirigido a quem o causou, mas a um bode expiatório: “Talvez eu odeie imigrantes porque não posso racionalizar que meus pais me maltratavam na infância, me deixando chorar por horas quando eu era bebê, sem nunca me olhar com carinho. Por isso sofro de um ódio latente que pode me acompanhar a vida toda e me causar diversos transtornos psíquicos.”

O circuito da ira: dois exemplos do cinema

Em 1980, o diretor Martin Scorsese retratou o boxeador Jake LaMotta em *Touro indomável*. LaMotta é um jovem que treina com o irmão Joey, que também é seu agente. O sonho de LaMotta é se tornar campeão dos pesos-pesados, mas ele é paranoico e violento e descarrega a agressividade tanto dentro quanto fora do ringue. Seu irmão e sua esposa são duas das vítimas de sua personalidade. Esta cena mostra como o medo, a desconfiança ou o

ciúme podem nos provocar um sentimento como a ira e nos fazer perder o controle:

[Após falar com o irmão sobre um incidente ocorrido em um clube noturno, Jake começa a suspeitar de que a esposa o traiu com outros homens, inclusive o próprio irmão. Este é o diálogo que travam:]

Jake: Onde você estava?

Vicky: Na casa da minha irmã.

J: Aonde você foi depois?

V: Ao cinema.

J: Foi ver o quê?

V: *O pai da noiva.*

J: Por que não me contou o que aconteceu no clube?

V: Contar o quê?

J: Você sabe. Por que não me contou? Por que não?

V: Do que está falando?

[...]

J: Você transou com o meu irmão?

V: Me solte, seu porco nojento!

J: Transou?

V: Não!

[Ela se tranca no banheiro para fugir dele.]

J: Abra a porta!

V: Vá embora!

J: Eu quero conversar.

V: Você enlouqueceu!

J: Por que você transou com o Joey?

V: Vá embora!

J: Abra!

V: Não!

No fim, Jake derruba a porta e ameaça a esposa, que acaba confessando falsamente que dormiu com Joey e vários outros homens. Consciente de que o marido está perdendo a cabeça, em vez de negar as acusações, ela o insufla, dá detalhes, e Jake entra em ebulição. Vai atrás do irmão e dá uma surra nele.

Outro filme memorável que retrata a ira é *Um dia de fúria*, de Joel Schumacher. Nele, Bill Foster, um homem comum e cidadão exemplar, se vê sufocado pelo calor e pelo colapso do trânsito e de repente perde a cabeça: rebela-se e torna-se violento e destrutivo contra tudo a seu redor.

A ira também pode surgir quando chegamos ao limite e nos sentimos incapazes de continuar do mesmo jeito. No entanto, antes de sermos dominados por essa emoção e fazermos coisas das quais vamos nos arrepender por muito tempo, é importante identificá-la e, a partir disso, evitar dizer ou fazer qualquer coisa no calor do momento. Em vez disso, devemos nos calar e, se necessário, nos isolar até que a fúria nos abandone e voltemos a raciocinar. Só assim deixaremos de ser nossos piores inimigos.

CARDÁPIO CONTRA A IRA E O ÓDIO

OBJETIVO DA SEMANA

1. Evite exteriorizar a raiva sem um bom motivo.
2. Caso você se sinta dominado pela ira, não fale. Em vez disso, ponha em prática o provérbio japonês: “O que você tiver que dizer, diga amanhã.”
3. Caso discorde de algo, não levante a voz e permita que o outro expresse seus argumentos para chegar a um entendimento.
4. Antes de odiar alguém, procure identificar o que nessa pessoa funciona como um espelho para você, pois, quando ficamos incomodados com os defeitos dos outros, é porque nós mesmos os temos.

Hostilidade e preconceitos

LEONARDO VAI DE MÁ vontade ao mercadinho ao lado de casa, que pertence a um estrangeiro. Muitas vezes, a única solução é fazer compras ali mesmo, pois ele mora numa área de pouco comércio. Ainda assim, ele se sente incomodado porque sempre encontra o sujeito assistindo a programas de TV de seu país de origem. Leonardo considera isso uma falta de respeito pela cultura que o acolheu. É como se o dono da loja não quisesse saber nada do estilo de vida do lugar onde mora e por isso fala tão mal o idioma local.

No entanto, sua visão muda no dia em que desmaia dentro do mercadinho e o dono cuida dele como se fossem parentes. Assim Leonardo descobre que a cultura que ele tanto desprezava tem valores muito positivos que a sua perdeu.

O medo do desconhecido

No livro *Inteligência social*, Daniel Goleman mostra um exemplo de como a comunidade e o indivíduo começam a desenvolver a hostilidade e os preconceitos:

O Dr. Vamik Volkan é psiquiatra da Universidade da Virginia. Ele ainda se lembra de sua infância no seio de uma família de ascendência turca em Chipre, que infelizmente é dividida entre duas comunidades: a grega e a turca. Na época, Volkan ouviu dizer que cada nó que o sacerdote grego do lugar dava no cinto representava uma criança turca que ele havia estrangulado com as próprias mãos. Ainda hoje se lembra do tom consternado com que seus pais lhe contaram como seus vizinhos gregos comiam porco, carne considerada impura pela cultura turca. Hoje em dia, como estudioso dos conflitos étnicos, Volkan ilustra com suas lembranças infantis a forma como o ódio e o preconceito entre grupos são transmitidos de geração em geração. Algumas vezes, especialmente quando há uma longa história de rixa, a fidelidade ao próprio grupo exige um preço psicológico: a hostilidade contra o outro lado.

Para Goleman, começamos a estabelecer nossos preconceitos tão jovens – em geral já na infância – que ao longo da vida nem temos consciência de que carregamos esses filtros emocionais negativos. Ao chegar à idade adulta, essas ideias preconcebidas estão tão arraigadas dentro de nós que não temos consciência de que as adquirimos na nossa família e no ambiente em que crescemos. Os preconceitos se transformaram na lente que usamos para enxergar o mundo, por isso não sabemos separá-los do nosso olhar. Goleman afirma:

Para Thomas Pettigrew, psicólogo social da Universidade da Califórnia em Santa Cruz – que durante décadas se dedicou ao estudo dos preconceitos –, “as emoções próprias dos preconceitos se consolidam na infância, enquanto as crenças que os justificam são aprendidas muito mais tarde. Se você quiser abandonar seus preconceitos, perceberá que é muito mais fácil mudar suas ideias a respeito deles do que transformar seus sentimentos mais profundos. Não são poucos os sulistas norte-americanos que já me confessaram que, ainda que suas mentes não alimentem o ódio contra negros, continuam sentindo certa repugnância quando apertam a mão de um deles. Os sentimentos são resíduos do aprendizado a que foram submetidos quando crianças no seio de suas famílias.

Gordon Allport, doutor em psicologia pela Universidade Harvard e mestre de Thomas Pettigrew, sempre defendeu que a amizade e o contato constante enfraquecem os alicerces dos preconceitos.

Segundo essa premissa, Pettigrew realizou uma análise focada no tipo de contato capaz de eliminar a hostilidade entre os grupos. De acordo com Goleman, a pesquisa “deu forte relevância ao fato de que a proximidade entre membros de grupos opostos reduz o preconceito. Mas, para modificar os preconceitos hostis, o mero contato casual na rua ou no trabalho não basta. Segundo Pettigrew, para vencer esse tipo de preconceito, é essencial

que haja a conexão emocional que se estende a todos os membros dos grupos ao longo do tempo. Os europeus que, por exemplo, mantêm boas amizades com grupos étnicos em situação de conflito – como acontece em alguns casos de alemães com turcos, de franceses com norte-africanos ou de britânicos com indianos – se mostram, de modo geral, muito menos preconceituosos com o lado oposto”.

Parafraseando: **temos medo e ódio do desconhecido**. Vejamos agora dois exemplos magníficos dessa cicatriz que está por trás dos conflitos mais sangrentos da humanidade.

A utilidade dos bárbaros

“À espera dos bárbaros” é um dos poemas mais conhecidos e citados de Konstantinos Kaváfis, poeta grego da virada do século XIX para o século XX. Seus versos fazem alusão à queda do Império Romano, mas em suas entrelinhas é possível ler uma crítica à submissão, ao medo daquilo que está distante e é desconhecido, e à corrupção moral:

*O que estamos aguardando reunidos no foro?
Os bárbaros, que chegam hoje.*

*Por que essa apatia no Senado?
Por que os senadores estão ali sentados sem legislar?
É que hoje chegarão os bárbaros.
Que leis criarão os senadores?
Os bárbaros, quando chegarem, as criarão.*

*Por que o imperador acordou tão cedo
e, em seu trono, à porta magna da cidade,
está sentado, solene, com sua coroa?
É que hoje chegarão os bárbaros
e o imperador os aguarda para saudar seu
chefe. Até preparou um pergaminho
para dar a ele, no qual constam
muitos nomes e títulos.*

*Por que nossos dois cônsules e pretores saíram
hoje com togas vermelhas bordadas?
Por que usam pulseiras com tantas ametistas,
anéis engastados e esmeraldas cintilantes?
Por que empunham hoje bastões preciosos,
de ouro e prata magnificamente cravejados?
É que hoje chegarão os bárbaros;
e espetáculos desta sorte os deslumbram.*

*Por que não acodem, como sempre, os dignos oradores,
proferindo seus discursos e dizendo suas coisas?
É que os bárbaros chegarão hoje e
eles se aborrecem com a eloquência e os discursos.*

*Por que de repente esta perplexidade
e confusão? (Quanta seriedade estampada nos rostos!)
Por que as ruas e praças se esvaziam tão depressa
e todos voltam para casa arrependidos?
É que já é noite e os bárbaros chegaram.
Algumas pessoas voltaram da fronteira
e contaram que os bárbaros não existem.*

*E o que será de nós sem os bárbaros?
Afinal, eles eram uma solução.*

Trazendo essa ideia para a problemática atual, usamos os bárbaros que vêm de fora para fugir das nossas responsabilidades como sociedade e como indivíduos. Sempre culpamos o outro pelo problema, mesmo que nós mesmos não saibamos governar a nossa própria vida.

O que acontecerá quando percebermos que os bárbaros somos nós mesmos?

O excesso de defesas é uma fraqueza

O conceito de “bárbaro” surge com os gregos e se refere àqueles que não falavam grego. Disso se pode deduzir que estavam se referindo aos incultos, aos diferentes ou aos estrangeiros.

Kaváfis não é o único que usa o conceito de “bárbaro” para tecer uma crítica ao ódio e à hostilidade do ser humano contra quem é diferente. O ganhador do Prêmio Nobel de Literatura J. M. Coetzee também faz referência ao outro no título de um de seus romances, que coincide com o poema de Kaváfis: *À espera dos bárbaros*. Na obra, Coetzee usa a voz de um magistrado que narra os fatos para descrever um mundo em que o imperador, não importa qual, diz que os bárbaros vão atacá-lo. Como ele tem certeza de que o ataque de fato acontecerá, envia guardas para um povoado da fronteira com a missão de deter todo indivíduo que for diferente, bárbaro ou não, em uma decisão que vai acarretar conflitos cada vez maiores.

Outro romance que envereda pelo mesmo assunto, ainda que de um ponto de vista mais melancólico e existencial, é *O deserto dos tártaros*, do italiano Dino Buzzati, que aborda a vida do suboficial Giovanni Drogo, enviado à fortaleza Bastiani, onde um destacamento militar entediado vigia a fronteira norte, nos limites do “deserto dos tártaros”. O jovem oficial define no forte enquanto os homens contam os dias, meses e anos dentro de uma rotina idêntica e absurda. No horizonte, restam a esperança e a promessa de glória que chegará no dia em que o ataque dos tártaros realmente acontecer.

Enquanto aguarda esse momento crucial que se adia indefinidamente, Drogo perde os melhores anos de sua vida, recebendo promoção atrás de promoção, no meio do deserto.

De vez em quando, enquanto vigiam no mirante que dá vista para a planície desértica, os oficiais da fortaleza acreditam perceber movimentos de tropas inimigas. No fim dessa triste história, quando finalmente parece que chegou o momento de glória, Drogo está tão velho e doente que é evacuado do campo de batalha antes de realizar seu sonho de vida. Uma existência perdida por nada.

Pouco a pouco, sua confiança perdeu força. Fica difícil acreditar em alguma coisa quando estamos sós e não podemos falar com ninguém sobre o assunto. Exatamente naquela época Drogo se deu conta de que os homens, mesmo quando se estimam, permanecem distantes; de que, se um sofre, a dor é totalmente dele – nenhum outro pode assumir sequer uma mínima parte desse fardo; e de que,

se um sofre, nem por isso os outros sentem a dor, mesmo quando há um grande amor entre eles, e isso causa a solidão da vida.

A fortaleza acaba transmitindo a Drogo a debilidade de alguém que não teve empatia suficiente para viver uma vida normal com outras pessoas. Amar, ter filhos, amigos... tudo isso foi trocado pelo fantasma dos tártaros. É sempre mais fácil conviver com fantasmas do que com pessoas de carne e osso.

Sobre a empatia

A empatia é a capacidade de perceber o que outro indivíduo pode sentir. Para Daniel Goleman, “a autoconsciência é a virtude na qual se ergue a empatia, porque, **quanto mais abertos estivermos às nossas emoções, maior será nossa capacidade de compreender os sentimentos dos outros.** Quem sofre de alexitimia (incapacidade de identificar, descrever e expressar emoções) não faz a menor ideia do que sente e por isso fica completamente desorientado em relação aos sentimentos daqueles que o rodeiam. De certa forma, quem sofre dessa condição é surdo às emoções e não tem a sensibilidade necessária para perceber as notas e os acordes sentimentais transmitidos por atos e palavras”.

Ou seja, **quanto melhor entendermos a nós mesmos, melhor entenderemos o outro.**

A filósofa Edith Stein, cuja tese de doutorado se intitulou *The Problem of Empathy* (O problema da empatia), definiu a empatia como “**a experiência de viver o estado de consciência dos outros**”. Já quando o alemão Theodore Lipps apresentou o conceito de empatia (*Einfühlung*), enfatizou que os indivíduos mais empáticos tendem a imitar inconscientemente as posturas, formas de agir e expressões faciais dos outros. Para ele, quando imitamos uma ação, moldamos os conteúdos emocionais da empatia. Ou seja, as pessoas que sentem mais empatia

absorvem muitos detalhes valiosos que dão a elas condição de interpretar e compreender o outro. Os chamados “neurônios-espelho” (neurônios que nos permitem simular a ação alheia) intervêm nesse processo e são ativados quando observamos outra pessoa vivendo a mesma emoção que nós.

Sobre isso, Goleman cita um experimento que mostra como a empatia pode ser medida até no nível físico:

O estudo de Levenson foi realizado com casais casados que deviam tentar identificar o que o cônjuge estava sentindo durante uma discussão acalorada. O método era muito simples: enquanto os dois discutiam algum problema que afetava o casamento – a educação dos filhos, as despesas, etc. –, eles eram gravados em vídeo, e suas respostas fisiológicas, monitoradas.

O maior grau de empatia surgia entre casais cuja resposta fisiológica coincidia, ou seja, em que o aumento da transpiração de um era acompanhado pelo aumento da transpiração do outro e em que a queda da frequência cardíaca de um era seguida pela queda da frequência cardíaca do outro. Em suma, era como se o corpo de um deles imitasse, momento a momento, as reações sutis do outro. No entanto, quando assistiram à gravação, não foram capazes de demonstrar empatia suficiente para determinar o que o cônjuge estava sentindo. Era como se entre eles a empatia só fosse acionada quando suas reações fisiológicas estavam sincronizadas.

Os 10 mandamentos da empatia

Ainda que algumas pessoas tenham uma empatia natural, assim como qualquer outra capacidade humana, é possível educar e aumentar essa virtude. As 10 estratégias a seguir ensinam a superar nossa incapacidade de compreender o próximo e a nos aproximar dos sentimentos e das motivações alheios:

1. **Ouvir sem aplicar filtros mentais.** Quando interrompemos a fala do outro, criamos um obstáculo para compreendê-lo. No entanto, às vezes, mesmo quando fazemos silêncio, não significa que estamos ouvindo de verdade, pois, quando aplicamos filtros mentais (opiniões, preconceitos ou expectativas) entre nós mesmos e o interlocutor, não conseguimos alcançar uma comunicação profunda.
2. **Evitar dar conselhos que não tenham sido pedidos.** Quando alguém resolve se abrir, não quer ser julgado nem ouvir conselhos, a menos que

peça. Quando damos conselhos não solicitados, podemos ser vistos como prepotentes, pois isso pressupõe que estamos mais capacitados para decidir sobre a vida da outra pessoa do que ela mesma.

3. **Perguntar com delicadeza.** Podemos estimular a empatia nos interessando pelo mundo da outra pessoa sem que ela se sinta invadida. Se ouvirmos com atenção, saberemos quando é possível fazer uma pergunta que nos permita aprofundar o assunto discutido.
4. **Expressar os próprios sentimentos.** Para estabelecer um clima de confiança e cumplicidade, as duas pessoas devem pôr as cartas na mesa. Quando você se abre para seu interlocutor, está sutilmente fazendo um convite para que o outro faça o mesmo e, dessa forma, imprimindo um tom mais pessoal ao encontro.
5. **Demonstrar afeto.** Sem precisar fingir o que não sentimos, uma atitude cordial e carinhosa é um terreno fértil para a troca de opiniões e sentimentos. No entanto, é preciso fugir de atitudes paternalistas que acabem com a relação de igualdade entre as partes.
6. **Ter paciência.** Quando tentamos nos aproximar de maneira inoportuna ou rápido demais, podemos inibir o outro, que talvez tenha um ritmo diferente do nosso. De vez em quando é preciso realizar avanços curtos e discretos para conseguirmos nos entender com alguém.
7. **Ser indulgente.** Nada atrapalha tanto a comunicação quanto uma atitude reprovadora que enfoca as falhas alheias, muitas delas bobas e que poderiam passar despercebidas. Muitas vezes, basta você apontar que a camisa de outra pessoa está manchada para acabar com um clima agradável. Pessoas empáticas tentam deixar os outros à vontade e relaxados.
8. **Prestar atenção na linguagem não verbal.** Os pequenos gestos corporais nos dão informações muito valiosas sobre o estado de espírito do outro. Um gesto de impaciência ou irritação, por exemplo, é sinal claro de que nossa atitude está incomodando. Se soubermos ler os sinais, poderemos consertar o erro a tempo.
9. **Renunciar à negatividade.** Uma atitude pessimista – principalmente quando se refere a planos e ilusões do outro – acaba com o clima de empatia, porque passamos a ser vistos como uma ameaça. Pela mesma razão, em vez de insistirmos nas possíveis diferenças, é preciso enfatizar os aspectos que nos unem ao outro.

10. **Assumir a culpa.** Quando surge uma situação complicada entre duas partes, podemos usar a empatia e desfazer o nó assumindo parte da culpa, mesmo quando ela não deveria ser nossa. Com frequência, essa atitude tira o outro da defensiva e o faz reconhecer os próprios erros, mesmo que tardiamente. Reconhecer nossa imperfeição humaniza a relação e a torna mais flexível e rica do ponto de vista emocional.

**CARDÁPIO CONTRA A HOSTILIDADE
E OS PRECONCEITOS**

OBJETIVO DA SEMANA

1. Assista a pelo menos um filme ou leia um livro cujo diretor ou autor venha de uma cultura muito diferente da sua. De preferência, uma cultura pela qual você não tenha nenhuma simpatia em especial.
2. Analise os principais valores presentes na obra e compare-os com os seus. São mesmo tão diferentes?
3. Como desafio, tenha uma conversa mais longa com alguém que você acredita não ter nenhuma ligação.
4. Avalie se seus preconceitos se confirmaram ou se houve alguma mudança na relação entre vocês.

10

O ego

FAZ TEMPO QUE CRISTINA sofre de uma depressão leve, mas que não a deixa aproveitar a vida. Nada em sua vida tem sido bom. Ela não está contente na empresa, pois acredita que merecia um cargo melhor. Sente-se distante dos amigos, porque pararam de dar atenção aos seus problemas e cada um tem cuidado da própria vida. Além disso, não tem conseguido arranjar um namorado, pois os homens parecem se entediar com sua conversa e, depois de passado o tempo em que tudo é novidade, acabam trocando-a por outra.

Quando começar a fazer terapia, Cristina vai descobrir que vive aprisionada dentro do próprio ego. Para melhorar sua qualidade de vida, terá que parar de olhar só para si – como se passasse a estar sempre acompanhada de alguém – e precisará começar a se misturar com as outras pessoas.

A consciência sem fronteiras

Todas as religiões orientais concordam que o ego é determinante como causador do sofrimento humano. **Quando acreditamos que estamos em um lugar e que o resto do mundo está em outro, geramos atritos de todos os**

tipos e, com isso, emoções negativas. Portanto, é importante que quem acredita nisso supere essa barreira.

No livro *One Taste* (Um sabor), Ken Wilber – autor fundamental da psicologia transpessoal – explica a transcendência do ego da seguinte forma:

Exatamente porque o ego, a alma e o Eu (*self*) podem se fazer presentes ao mesmo tempo, não é difícil compreender o verdadeiro sentido da ausência de ego. Essa expressão, aliás, vem causando imensa confusão. A ausência do ego não significa ausência do Eu (*self*) funcional (o que seria normal para um psicótico, não para um sábio). Significa apenas que já não nos identificamos mais apenas com aquele Eu. [...]

Transcender o ego significa, então, não transcendê-lo de verdade, mas incluí-lo em uma implicação mais profunda e elevada. [...] Isso não significa, portanto, livrar-se do pequeno ego [que é limitado pelos padrões mentais, pelos pensamentos, pelos julgamentos, pelas opiniões, pelos desejos], mas o oposto: habitar nele plenamente, vivê-lo com entusiasmo, usá-lo como um veículo necessário, capaz de transmitir as grandes verdades.

Ou seja, descer do pedestal, mas sem renunciar a sua essência. Ou seguir o dito popular: “Em Roma, faça como os romanos.” Mas sem deixar de ser você mesmo.

Sobre esse assunto, em *A consciência sem fronteiras*, livro mais famoso de Wilber, o autor faz uma reflexão sobre essa atitude defensiva – que na verdade é agressiva –, que assumimos quando tentamos nos destacar dos outros:

O importante aqui é que, quando um indivíduo traça os limites de sua alma, ele ao mesmo tempo estabelece as batalhas que sua alma trava. Os limites de sua identidade demarcam que aspectos do universo devem ser considerados “parte de si” e quais não devem ser vistos como “parte de si” – ou como “diferente de si”. Assim, os aspectos do mundo que aparecem para o indivíduo como “aquilo que não sou” variam de acordo com o nível do espectro. Cada nível considera diferentes processos do universo como sendo alheios a ele. E, conforme Freud destacou certa vez, tendo em vista que tudo o que é estranho parece um inimigo, todos os níveis estão potencialmente comprometidos em diferentes conflitos com vários inimigos. Precisamos lembrar que toda linha de fronteira é também uma linha de batalha [...] e que em cada nível o inimigo é diferente. No jargão psicológico, diferentes “sintomas” se originam em diferentes níveis.

Honrando o título do livro, Wilber propõe o fim de todas essas linhas de batalha. Dessa forma, os conflitos acabam e a consciência sem fronteiras aflora:

Revelar que a realidade é aquilo que não tem fronteiras é, portanto, revelar que todos os conflitos são ilusórios. E essa compreensão final é chamada de nirvana, *moksha*, libertação, iluminação, *satori*: a libertação dos pares opostos, da visão atraente da separação, das correntes ilusórias que nos limitam. E é com esse entendimento que ficamos em condições de avaliar a compreensão ou percepção daquilo que não tem fronteiras – que costumamos chamar de “consciência de unidade”. [...] A consciência de unidade surge quando descobrimos que o mundo real não tem fronteiras.

Morrer olhando para o próprio umbigo

Uma fábula moderna de autor desconhecido conta que um cientista descobriu como se autorreproduzir tão perfeitamente que era impossível distinguir o original da cópia.

Certo dia, soube que o Anjo da Morte estava à sua procura e por isso criou 12 cópias suas.

O Anjo não era capaz de descobrir qual dos 13 era o verdadeiro, por isso deixou todos em paz e voltou para o Céu.

Mas não por muito tempo. Como era um especialista na natureza humana, armou uma estratégia inteligente. Então voltou à Terra e declarou:

– O senhor deve ser um gênio para ter conseguido reproduções tão perfeitas de si. Mas descobri que sua obra tem um único defeito.

– Impossível! – exclamou o cientista, dando um passo à frente de suas cópias. – E onde está esse defeito?

– Exatamente aí – respondeu o Anjo enquanto separava o cientista de suas réplicas e o levava embora.

Para descobrir onde está o “ego”, basta fazer um elogio ou uma crítica.

A ilusão do ego

Em suas palestras, o filósofo Jiddu Krishnamurti abordava esse assunto com frequência, e o professor P. Krishna, que foi reitor em um dos centros de Jiddu na Índia, destrinchou o tema da seguinte forma:

O ego nasce da ilusão de que, se trabalharmos em interesse próprio, isso nos beneficiará. De fato, se você trabalha em interesse próprio (o que significa trabalhar para obter reconhecimento, ter mais poder, conseguir mais dinheiro ou mais reputação), isso diminui sua qualidade de vida. Nós queremos tudo isso para ser felizes, mas a felicidade é destruída pelo enfoque egoísta, portanto ocorre o inverso: a qualidade de vida diminui. Ou seja, quando pensamos que enxergar a vida através dos interesses pessoais é algo do nosso próprio interesse, estamos apenas nos iludindo.

Se analisarmos que tipo de pessoa é a mais feliz, sem dúvida concluiremos que são as capazes de se doar. Dificilmente vamos encontrar uma expressão feliz no rosto de um velho avarento e solitário ou em um extremista que se sente ameaçado por todos os lados.

E isso se deve a uma razão muito simples: o ego é inebriante, e isso nos faz mal. É impossível viver rodeado pelos próprios problemas, conflitos e necessidades sem que eles acabem envenenados. A mente é como um recipiente que precisa ser esvaziado de tempos em tempos. E, basicamente, alcançamos esse objetivo quando nos ocupamos com o próximo. A equação é muito simples: **quanto mais nos entregamos às pessoas ao nosso redor, mais nos esquecemos dos nossos problemas. Com isso, reduzimos o egocentrismo e o sofrimento.**

Ao dar toda a atenção aos filhos, os pais desfrutam desse benefício e descobrem o prazer e o alívio de se entregarem a outra pessoa. Com isso, seu ego sai do primeiro plano.

Quando nos preenchemos do outro para nos esvaziarmos, estamos acessando e ativando um dos segredos mais importantes para a cura emocional.

CARDÁPIO CONTRA O EGO

OBJETIVO DA SEMANA

1. Pense apenas nos problemas que exijam solução imediata – no mesmo dia ou na mesma semana. Fora esses assuntos, afaste qualquer reflexão que tenha a ver com suas necessidades e carências.
2. Pelo menos uma vez por dia, ouça uma pessoa ativamente. Nesse sentido, ouvir ativamente é dar 100% de sua atenção àquilo que está sendo dito sem fazer julgamentos. Portanto, não analise o que ouvir nem chegue com perguntas previamente preparadas.
3. Comprove o efeito relaxante de se desconectar de si mesmo, ainda que apenas por alguns minutos.

Ficar preso ao passado

PEDRO CARREGA O TRAUMA dos maus-tratos que sofreu do pai durante a infância. Ainda que as pessoas a seu redor o vejam como um homem tranquilo e amável, ele nunca quis construir um relacionamento estável nem ter filhos, por medo de reproduzir o tratamento que recebeu do pai.

No entanto, Pedro acaba de conhecer uma mulher com quem tem grande sintonia e cumplicidade. Ele decide revelar seus temores, e ela opina que as pessoas têm livre-arbítrio e não necessariamente precisam reproduzir os erros de seus pais.

No dia em que comemoram três meses do primeiro encontro, ela o presenteia com um livro sobre o assunto.

A culpa

O passado nos visita com frequência na forma de uma nostalgia agradável, mas também como uma culpa que nos prende àquilo que ficou para trás e não tem mais solução.

Segundo o psicólogo Nathaniel Branden, quando nos vemos como pessoas resistentes e positivas, que não dependem da aprovação alheia,

precisamos prestar atenção na “forma como enxergamos nossa conduta, sobretudo quando estamos inclinados a nos acusarmos. **A culpa destrói a autoestima**”.

De acordo com Branden, em seu livro *Como aumentar sua autoestima*, sentimos culpa quando:

1. Contemplamos algo que fizemos ou deixamos de fazer e por isso nos sentimos desvalorizados.
2. Sentimos necessidade de racionalizar ou justificar nossa conduta.
3. Ficamos na defensiva quando alguém fala do nosso comportamento.
4. Sentimos desconforto ao nos lembrarmos de uma atitude ou quando paramos para analisá-la.

Mas o que nos leva a ter esse sentimento de culpa? Que parâmetros, nossos ou dos outros, usamos para nos julgar?

Grande parte do que é chamado de culpa tem a ver com a reprovação ou a condenação de outros; nem sempre é aconselhável interpretar as declarações de culpa (nossas ou dos outros) ao pé da letra. Com frequência, quando uma pessoa diz “Eu me sinto culpada por isto ou por aquilo”, o que ela realmente está querendo dizer, ainda que quase nunca admita, é: “Tenho medo de minha mãe ou meu pai (ou outra pessoa importante no contexto) descobrirem o que fiz e me darem uma bronca.”

Para Branden, às vezes as declarações de culpa não têm a ver com o medo da opinião e da censura, mas funcionam como uma cortina de fumaça que esconde emoções negativas (por exemplo, um ressentimento do qual a pessoa culpada não tem consciência).

Quando você apenas se pune e se despreza, e logo depois para de pensar no assunto, acaba minando sua autoestima e aumentando a chance de ter menos integridade pessoal no futuro. Um conceito errado de si mesmo é uma profecia que acaba se cumprindo: provoca o mau comportamento. Portanto, não ganhamos nada dizendo a nós mesmos que estamos corrompidos. Nossas ações são um reflexo de quem pensamos ser. Assim, precisamos aprender a reagir de outro modo diante dos nossos erros, um modo mais útil para nossa autoestima e nosso comportamento futuro.

A origem da culpa

O psicólogo Bernardo Stamateas, autor do livro *Emoções tóxicas*, declara que a “culpa tóxica bloqueia a capacidade de aproveitar a vida. Cada pessoa é 100% responsável pelos próprios pensamentos, decisões e ações. [...] O culpado procura sempre a dor, quer ferir, ser ferido ou ferir o outro”. Para se afastar dessa culpa, ele recomenda: **“Se eu erro, peço desculpas e sigo em frente. Não me detenho nisso; simplesmente conserto o prejuízo causado.”** Se algo o faz se sentir mal, declare isso com todas as letras, pois a culpa trabalha na solidão e no silêncio.

Em relação à origem da culpa, o neurologista, psiquiatra e escritor Carlos Castilla del Pino afirma que, “diante da culpa, o homem toma consciência de que não apenas está com os outros, aqueles que apontam sua culpa, mas que precisa estar com eles fazendo o que é preciso. Portanto, a origem da culpa é social, ainda que a experiência seja pessoal”.

No livro *El sentimiento de culpa* (O sentimento de culpa), a psicóloga Laura Rojas-Marcos fala sobre a origem da culpa: “Existem estudos que afirmam que é genética, mas também é aprendida. Ao longo da história o ser humano criou uma série de normas que nos ajudam a manter o equilíbrio, a harmonia [...] Nossa sociedade está fundamentada na culpa, de modo que o castigo, o reforço positivo ou negativo, é um recurso educacional que os pais costumam usar e que se mostra fundamental na educação. Ou seja, esse sentimento de culpa é inerente ao ser humano mas pode surgir por inúmeras razões, porque resulta da influência de fatores sociais, culturais, religiosos, familiares e pessoais.”

Conforme explica Rojas-Marcos, é importante diferenciar a culpa real, “pela qual nos responsabilizamos”, da falsa, “quando assumimos algo pelo qual não temos culpa, mas que pode nos atormentar em níveis inimagináveis”. Com base em pesquisas, a psicóloga concluiu que a pior culpa é “aquela que não pode ser restaurada”, a falsa, pois ela dá a impressão de “que não somos capazes de solucionar ou consertar a situação que a produz”.

As feridas emocionais

No livro *The Courage to Be Yourself* (A coragem de ser você mesmo), Sue Patton Thoele afirma que “todos temos cicatrizes que afetam nossas vidas. Precisamos assumir a responsabilidade de tratar essas velhas feridas e escolher o jeito de curá-las. Dessa forma poderemos seguir em frente para alcançar coisas melhores”.

Já Miriam Subirana, escritora e professora de meditação, diz que “viver de lembranças significa não desfrutar plenamente do presente. Viver da lembrança nos enfraquece. É como uma tomada ligada a uma corrente elétrica por onde não passa eletricidade. Queremos reviver uma experiência, mas acabamos sofrendo uma decepção e um grande desgaste emocional e mental”.

Freud e o trauma

Um dos grandes nomes da história da psicologia que mais trabalhou o tema dos traumas (ou feridas emocionais) foi Sigmund Freud, que adotou o conceito para falar de um trauma no aparelho psíquico.

O psiquiatra e psicoterapeuta Juan Larbán Vera explica a definição atual de trauma psíquico: “É todo acontecimento ou experiência muito impactante que produz diversos transtornos e geralmente deixa sequelas. Ocorre quando o fator que o desencadeia é tão intenso que o indivíduo é incapaz de reagir da maneira adequada. Ele se sente assoberbado pela quantidade ou intensidade das emoções que viveu.”

O primeiro método de psicoterapia desenvolvido por Freud (em colaboração com o médico e fisiologista austríaco Josef Breuer) para trabalhar os traumas foi a hipnose catártica. A ideia era que o paciente visitasse o passado reprimido para se livrar de um “corpo estranho” espiritual – no caso, suas lembranças traumáticas e seus afetos contidos.

Freud considerava “importante deixar o paciente expressar cada ‘lembrança’ do princípio ao fim”. Desse modo, poderia reviver o momento que gerou o trauma e, com isso, eliminá-lo e evitar que sua vida presente continuasse sendo afetada.

No livro *La conquista de la voluntad* (A conquista da vontade), o psiquiatra Enrique Rojas defende a necessidade de distinguir duas formas de trauma: os microtraumas e os macrotraumas.

Os primeiros são formados por experiências negativas de pouca intensidade. No entanto, somadas e alinhadas umas às outras, aos poucos elas formam um todo. Se esse quadro geral se instalar na personalidade, poderá causar muitos danos, e, se o indivíduo não tentar resolvê-lo, poderá sofrer um problema psicológico mais grave. Os microtraumas não costumam gerar grandes problemas, mas é preciso saber detectá-los na hora certa, para que ao longo do tempo não se transformem em questões capazes de afetar toda a sua vida. [...]

Os macrotraumas são sempre problemas intensos, pesados, terríveis, dramáticos, crises que põem muitas coisas em perigo ao mesmo tempo, que interrompem a fluidez habitual da vida. Em geral são tragédias e conduzem a posições difíceis. Muitos são irreversíveis e marcam a personalidade de forma definitiva. Obrigam a uma mudança total de vida.

A logoterapia

Para curar o passado, uma alternativa tão eficiente quanto a psicanálise é a terapia elaborada por Viktor Frankl após viver o drama dos campos de concentração. A logoterapia não faz perguntas sobre o passado; pelo contrário: você é deixado onde está para trabalhar no presente e no futuro próximo, para que a marca das experiências positivas cure a experiência negativa. Para isso, o terapeuta busca encontrar um sentido – o logo – para a vida do paciente, algo que o faça sair da cama todos os dias. Em resumo,

uma motivação. Segundo o próprio Frankl, em seu livro *Em busca de sentido*:

O modo como um indivíduo aceita seu destino e todo o sofrimento que ele acarreta, a forma como carrega sua cruz, dá a ele muitas oportunidades de agregar um sentido mais profundo à sua vida, inclusive nas circunstâncias mais difíceis. O indivíduo pode conservar seu valor, sua dignidade, sua generosidade. Ou então, na difícil luta pela sobrevivência, pode esquecer sua dignidade humana e se tornar pouco mais que um animal. Esse é o momento que o homem tem para decidir se deve ou não aproveitar as chances de alcançar os méritos que uma situação difícil pode lhe proporcionar. É nesse momento que ele decide se merece ou não os sofrimentos.

A resiliência

Ligado à logoterapia, o conceito de resiliência tem como principal defensor o neurologista Boris Cyrulnik, cuja história de vida é parecida com a de Frankl. Após vários dramas, Cyrulnik resolveu que, em vez de se apegar ao sofrimento e ao passado, contribuiria com um novo enfoque para mostrar às vítimas do sofrimento que uma **infância infeliz não precisa condicionar o futuro**. A seguir, ilustro o conceito de resiliência com uma pequena fábula:

Duas rãs caíram em um pote com nata e logo perceberam que estavam afundando. No começo, bateram as pernas para chegar até a borda do recipiente, mas não adiantou nada. Uma delas pensou: “Não aguento mais. É impossível sair daqui. Já que vou morrer, não vejo razão para prolongar esta dor. Qual é o sentido de morrer esgotada por causa de um esforço que não vai adiantar nada?” Dito isso, ela parou de tentar se salvar e afundou depressa. Já a outra rã pensou: “Não consigo fazer nada para avançar até a borda. Mesmo assim, como a morte está se aproximando, prefiro lutar até meu último suspiro.” Ela continuou batendo as pernas sem sair do lugar. Porém esperneou tanto que de repente a nata se transformou em manteiga. Então deu um salto, alcançou a beira do pote e, alegre, voltou para casa.

Os patinhos feios

A resiliência é a arte de navegar em meio às tempestades, diz Boris Cyrulnik em *Os patinhos feios* – ou na nata, diriam as rãs. “Resiliência” vem da palavra latina *resalire*, que significa “voltar a saltar”. O termo foi cunhado nos anos 1960 pela psicóloga americana Emmy Werner e tempos depois Cyrulnik o recuperou.

Para o neurologista, a resiliência é “a arte de transformar a dor para dar sentido a ela; é a capacidade de ser feliz mesmo com feridas na alma”. Segundo ele, o tamanho da ferida não tem importância: “Existem pessoas que se sentem arrasadas por situações que, segundo a opinião geral, não são traumáticas – como a morte de um bicho de estimação – e outras que superam fortes provações e não apresentam sequelas aparentes.”

Com apenas 6 anos, Boris Cyrulnik sobreviveu aos campos de concentração nazistas e passou a infância em abrigos, junto com outras famílias. Apesar de sua vida parecer marcada pela desgraça e estar condenada ao fracasso, ele se tornou professor da Universidade de Vár e hoje lidera, num hospital de Toulon, França, um grupo de pesquisa em etologia clínica (estudo do comportamento social e individual dos animais em seu habitat natural). Talvez por isso ele goste de dizer que “uma infância infeliz representa apenas aquilo que eu chamo de ‘começar mal na vida’. Se a pessoa ficar sozinha, muito provavelmente terá uma vida infeliz, mas se, com o passar do tempo, ela for cercada de afeto, poderá ter uma vida feliz”. Entrevistado, explicou como é possível construir a resiliência:

Em primeiro lugar, precisamos **encontrar alguém que nos transmita segurança afetiva**, seja essa pessoa profissional ou não. No entanto, independentemente das resistências e dificuldades que existam, nem sempre vamos encontrar pessoas carinhosas e altruístas dispostas a nos ajudar. Por isso é tão importante haver profissionais preparados para ajudar com amor e envolvimento pessoal nas escolas, nas comunidades, na assistência social, etc.

Também devemos sempre **dar sentido às nossas provações**. Não falo de justificar o que aconteceu, mas, sim, de **dar um sentido para o futuro. Isso também não quer dizer que as coisas ou os acontecimentos tenham sentido em si. No entanto, precisamos atribuir-lhes esse sentido, dar-lhes**

significado. Uma das mais importantes funções dos profissionais da área – entre tantas outras – é nos ajudar a encontrar esse significado.

CARDÁPIO CONTRA FICAR PRESO AO PASSADO

OBJETIVO DA SEMANA

1. Identifique um fato traumático que você acredita ter causado um impacto negativo na sua vida.
2. Procure nele algum aspecto positivo que possa ter contribuído para seu crescimento.
3. Na semana seguinte, pense em outra situação, mas que tenha um “sentido”, algo de que você se orgulhe.

12

Rancor

ELENA NUNCA PERDOOU O marido por uma traição que ele cometeu com uma colega de trabalho durante alguns congressos profissionais. Embora ele tenha confessado pouco depois e isso tenha acontecido há mais de 10 anos, Elena nunca mais confiou nele. Desde então, de vez em quando o tema volta à tona e é motivo de discussões amargas. Como resultado, eles ficam sem se falar durante dias.

Quando o marido propõe um divórcio amigável, ou pelo menos que se afastem por um tempo, ela se recusa. Elena não quer o fim do relacionamento, mas até agora não conseguiu deixar o passado para trás.

Dois tipos de ressentimento

Em seu livro *La conquista de la voluntad* (A conquista da vontade), Enrique Rojas fala sobre o ressentimento e o define como “uma dor moral que surge quando somos tratados – justa ou injustamente – com desconsideração. É acompanhado de uma hostilidade cada vez mais forte em relação a quem o causou”. Portanto, **ressentimento = mágoa + lembrança.**

Enrique Rojas lembra que, “em *Teoria da neurose*, Freud insistiu nos mecanismos neuróticos. Segundo o psicanalista, um deles consiste em armazenar todos os problemas e frustrações, aqueles que não conseguimos exteriorizar e que, por isso, neurotizam a personalidade e a tornam doentia”. Rojas destaca que, desde que não seja permanente e que a vida não passe a girar em torno disso, **o sofrimento é necessário para o amadurecimento pessoal**. Para ele, existem dois tipos de ressentimento: o fisiológico e o patológico.

O **ressentimento fisiológico** surge em situações extrema e nitidamente injustas causadas, de modo geral, por pessoas cínicas. O sujeito ressentido se sente magoado, incomodado e maltratado. É uma reação lógica e normal.

O **ressentimento patológico** não é consequência de situações claramente injustas nem de algo real e objetivo que tenha feito o sujeito se sentir magoado, deslocado, etc. O ressentimento patológico se baseia em um tipo de personalidade ególatra, hipersensível e carente de afeto e respeito. Em suma, a personalidade de alguém incapaz de reconhecer as próprias limitações e, com o esforço pessoal, lutar para alcançar um nível mais elevado.

Um ódio triste

Em 2007, o filósofo e pedagogo espanhol José Antonio Marina escreveu um artigo sobre o ressentimento no periódico *La Vanguardia*. Para ele, o rancor é **“um ódio triste que invade o organismo afetivo de uma pessoa, não importando sua causa**. O ressentimento nasce de uma grosseria ou ofensa e acaba fazendo o indivíduo criar uma imagem ruim de si mesmo”.

Marina explica que, em geral, quando alguém diz que outra pessoa “é ressentida”, já a está desqualificando por completo. Mas o que implica esse ressentimento, esse rancor? De acordo com o autor, “o rancor e o ressentimento só são dirigidos contra pessoas e contêm a lembrança de uma ofensa ou injustiça. São sentimentos que ficam gravados na memória e aos quais voltamos para manter viva a lembrança de um fato passado e não deixá-la cair no esquecimento. Quem vivencia o fato está atrelado a um

passado que não consegue esquecer e que, de algum modo, determina sua vida”.

O rancor é diferente do ódio porque nele existe um sentimento de impotência, de incapacidade de se vingar da ofensa, ou mesmo de perdoá-la. O filósofo alemão Max Scheler dizia que o ressentimento “é uma intoxicação sentimental”.

E existe antídoto contra o ressentimento? É essa a pergunta de José Antonio Marina, que cita o esquecimento como uma alternativa, mas que **“podemos nos lembrar da vontade que sentimos, nunca esquecê-la de fato”**. Ele também fala do perdão: “Quem perdoa não esquece, mas, sim, toma a iniciativa”; depois aponta para uma terceira solução possível: “Existem sentimentos que, por sua capacidade de produzir sofrimento e sua tendência a persistir, obrigam à realização de um trabalho afetivo que os torne compatíveis com a vida. Desses sentimentos, o luto é o mais bem estudado. Quem vivencia a morte de um ente querido sente uma dor que com frequência permanece. Não se trata de um fenômeno novo. [...] Da mesma forma, deveria existir a possibilidade de se realizar um trabalho afetivo com o ressentimento. **O ressentido deve interpretar a ofensa de outra forma, fortalecendo sua dignidade, mudando algumas de suas crenças, tomando consciência de que, quando dá abertura a esse sentimento, está aumentando o poder de quem o agrediu.**”

O perdão e o esquecimento

Em seu livro *Ecologia emocional*, Jaume Soler e Mercè Conangla – fundadores da Fundació Àmbit Ecologia Emocional (instituto que visa ao crescimento pessoal) e autores de diversas obras que abordam o conceito da ecologia emocional – afirmam que “o ressentimento é uma forma de reatividade e nasce do posicionamento imaturo do indivíduo que **tende a julgar a ação do outro em vez de se centrar em sua própria conduta**, tomando atitudes e decisões de acordo com ela”. Ou seja, ser ressentido é se

deixar levar na hora de reagir e, por isso, perder o controle. **E para perdoar é necessário recuperar o controle.**

O alívio do perdão

Fred Luskin, diretor do Stanford Forgiveness Project (grupo com sede na Universidade de Stanford que busca ensinar seus participantes a perdoar), escreveu um livro sobre o perdão intitulado *Aprenda a perdoar e tenha um relacionamento feliz*. Na obra, Luskin expõe sua visão do que é o perdão – que, para ele, é uma “habilidade que você pode desenvolver”. O perdão acontece quando desfazemos os passos que causam o ressentimento. Aprendemos a equilibrar o aspecto impessoal com o aspecto pessoal da dor – ou seja, descobrimos como interpretar um fato doloroso de maneira menos pessoal. Quando alguém nos machuca, devemos nos responsabilizar pelo que sentimos. Com isso, **trocamos o ressentimento pelo perdão.**

Segundo Luskin, um dos principais obstáculos para o perdão é a falta de compreensão do que ele realmente significa: “Algumas pessoas confundem perdoar com aceitar atitudes maldosas. Para alguns, perdoar é remendar a relação com quem nos atacou. Temos medo de perdoar porque acreditamos que com isso não conseguiremos obter justiça. Alguns acreditam que o perdão é o passo anterior à reconciliação. Também há quem acredite que perdoar é esquecer o que aconteceu ou que precisamos perdoar porque nossa religião diz que é necessário. Todas essas ideias estão equivocadas.” Para Luskin, o perdão “é a sensação de paz que surge à medida que deixamos de interpretar a dor de maneira pessoal, que assumimos a responsabilidade pelos nossos sentimentos e que **passamos de vítimas a heróis na história que nós mesmos narramos. Perdoar é sentir paz no momento presente. Perdoar não altera o passado, mas muda o presente**”.

Luskin estabelece uma série de **princípios para lidarmos com o perdão:**

- Perdoar não é pensar que o que aconteceu foi correto.

- Perdoar não é esquecer. “Não queremos esquecer o que aconteceu. Pelo contrário: queremos lembrar. Lembramos para garantir que acontecimentos negativos não voltem a ocorrer.”
- Perdoar não é se reconciliar. “Reconciliar-se significa restabelecer a relação com a pessoa que nos magoou, ficar em paz com uma situação dolorosa do passado e parar de culpar o outro pelo nosso sofrimento. É possível, por exemplo, perdoar e concluir que não existe mais nenhuma razão para continuar a relação com a pessoa que nos feriu.”
- Para perdoar, não é preciso sofrer em silêncio. “A ira e a dor são respostas apropriadas diante de fatos dolorosos, mas devemos saber dizer ‘não’ quando isso passa de um limite. Não é necessário sofrer em silêncio para perdoar. [...] Perdoar é decidir se libertar da agressão pessoal e da culpa que nos mantêm presos ao sofrimento.”

Voltando ao livro *Ecologia emocional*, Mercè Conangla e Jaume Soler declaram que, “se não há empatia, não há compreensão, portanto não pode haver perdão verdadeiro. **Se não há perdão, a agressão não foi perdoada, vingada ou esquecida. Ela se mantém ativa e acaba se agravando**”.

Para terminar, Fred Luskin faz um resumo dos **nove passos que devemos seguir para perdoar**:

1. Saber exatamente o que sentimos sobre o ocorrido e identificar o que não deu certo. Contar a situação a duas pessoas de confiança.
2. Comprometer-se consigo mesmo a fazer o necessário para se sentir melhor. Não é o outro que nos perdoa, mas nós mesmos que nos perdoamos. Além disso, ninguém precisa saber das nossas decisões.
3. Identificar a meta. Perdoar não significa necessariamente se reconciliar com quem nos feriu nem aprovar sua atitude. Nossa meta é alcançar a paz. O ato de perdoar pode ser definido como “os sentimentos de paz e compreensão que surgem quando não vemos a experiência ruim como algo pessoal e mudamos a história do rancor, reduzindo, com essas atitudes, a culpa que sentimos pelo que nos faz sofrer”.
4. Ter a perspectiva adequada dos acontecimentos. Reconhecer que as principais fontes da aflição são a dor, os pensamentos e o incômodo físico que sentimos hoje, e não aquilo que causou a ferida, no passado, seja há dois minutos ou há 10 anos.

5. Quando nos sentimos incomodados, devemos reforçar as emoções positivas. Isso diminui a necessidade física de fugir ou brigar no momento do conflito.
6. Parar de esperar de outras pessoas e da vida aquilo que não vamos obter. Identificar as expectativas fora da realidade tanto para nossa saúde quanto para o comportamento das outras pessoas. É possível desejar e trabalhar duro para ter saúde, amor, amizade, prosperidade. No entanto, se quisermos exigir que essas coisas aconteçam, vamos sofrer, pois não temos poder para fazer exigências desse tipo.
7. Concentrar suas forças em encontrar caminhos alternativos para alcançar suas metas positivas, que devem transcender a experiência dolorosa. Em outras palavras, encontre sua intenção positiva. Em vez de reviver a dor, procure outras formas de alcançar o que deseja.
8. Lembrar-se de que a melhor vingança é aproveitar a vida e ser feliz. Caso você se concentre nos sentimentos ruins, vai dar mais poder à pessoa que causou sua dor. Portanto, aprenda a buscar o amor, a beleza e a cordialidade à sua volta. Perdoar significa ter poder.
9. Lembrar-se de sua heroica decisão de perdoar e, com isso, eliminar o rancor.

CARDÁPIO CONTRA O RANCOR

OBJETIVO DA SEMANA

1. Perdoe diariamente alguém que lhe causou mágoa, voluntária ou involuntariamente. Procure entender as carências que levaram essa pessoa a agir desse modo, mas não as use como justificativa.
2. Analise suas atitudes e descubra se, em algum momento, você já causou algo parecido a alguém. Tome consciência dessa conduta para não repeti-la.
3. Toda noite, antes de dormir, interiorize o seguinte pensamento de Buda sobre a compaixão: “Se, em função das minhas limitações, não sou capaz de fazer os outros felizes, que pelo menos minha conduta não cause a infelicidade de ninguém.”

Procrastinação

FREDERICO TEM A SENSAÇÃO de ser o último colocado numa corrida em que seus objetivos o deixaram para trás. Ele nunca realiza nada daquilo que se propõe a fazer. Se começa a ir à academia, depois da primeira aula já deixa de seguir a série de exercícios que o professor preparou para ele, mas continua pagando porque tem esperança de “pegar o ritmo mais tarde”. Frederico sabe que precisa melhorar o inglês por causa do trabalho, mas as apostilas que comprou continuam acumulando poeira.

E o pior: de tanto adiar a visita a uma tia que mora num asilo, ela acabou morrendo e ele não a visitou uma vez sequer.

O que Frederico pode fazer para acabar com esse hábito que abala sua confiança?

A arte de deixar tudo para depois

Como diz o psicólogo William J. Knaus, professor da Universidade da Virginia, em seu artigo “Superar el hábito de posponer” (Superando o hábito de procrastinar), “todo mundo procrastina em algum momento. **As pessoas deixam tarefas para o dia seguinte. Então, quando chega o dia, deixam**

para o outro. Elas têm a esperança de encontrar a tarefa que estão evitando já ‘realizada’ no dia seguinte, como num passe de mágica. **Normalmente, essa esperança vem acompanhada de sentimentos de culpa, autoengano e desesperança”.**

Na verdade, a procrastinação é um transtorno comportamental que condiciona e, com frequência, paralisa nossa vida. O hábito de postergar sistematicamente o que devemos fazer (com frequência, tarefas cruciais) nos faz dedicar tempo a atividades irrelevantes, porém prazerosas, enquanto os assuntos fundamentais continuam de lado.

Piers Steel, renomado economista da Universidade de Calgary, Canadá, estimou que 20% da população adulta costuma procrastinar. No caso dos jovens, o índice é ainda mais alarmante, pois até 95% dos estudantes deixam as tarefas escolares ou acadêmicas para depois.

Entre os adultos, as tarefas e os planos mais suscetíveis à procrastinação são:

- Largar os maus hábitos, como o cigarro, a bebida ou os doces.
- Começar ou seguir uma dieta.
- Preparar e executar planos para entrar em forma.
- Entrar num curso de idiomas.
- Visitar parentes distantes.

O pior de procrastinar as atividades que sabemos que deveríamos realizar é a falta de confiança que essa atitude gera. Quanto mais falhamos com nós mesmos, menos crédito nos damos. É como se não cumpríssemos aquilo a que nos propusemos e por isso deixássemos de acreditar na nossa força de vontade e na nossa capacidade de levar os planos adiante.

No mesmo artigo, William J. Knaus examina o problema do procrastinador crônico e sugere regras para eliminar o hábito. Segundo o professor, “os procrastinadores se fundamentam em duas crenças irracionais. Por um lado, sentem-se inadequados e, por outro, veem o mundo como um lugar extremamente difícil e exigente”. Para ele, esse pensamento pode se manifestar em uma série de **características que definiriam as pessoas com tendência à procrastinação:**

- **Crenças irracionais.** Elas têm uma imagem muito negativa de si mesmas e se consideram inadequadas ou incompetentes.
- **Perfeccionismo e medo do fracasso.** Procrastinar e justificar o não cumprimento de um prazo por falta de tempo é uma desculpa para evitar o medo do fracasso em tarefas que não sabemos se seremos capazes de cumprir.
- **Ansiedade e pessimismo.** A necessidade de buscar garantias de sucesso causa um acúmulo de tarefas inacabadas ou nem começadas. E esse acúmulo gera tanta ansiedade e pessimismo que a atividade acaba sendo ainda mais adiada.
- **Raiva e impaciência.** As exigências descabidas e o pessimismo também geram raiva e impaciência. É nesse momento que podem surgir ideias do tipo: “Eu devia ser capaz de fazer isso sozinho.” Quando as metas estabelecidas não são cumpridas, o indivíduo acaba preso em um círculo vicioso de tédio e revolta que só faz piorar seu rendimento.

Para o sociólogo polonês Zygmunt Bauman, criador do conceito de modernidade líquida, existem **três tipos de procrastinação**, que variam de acordo com a origem:

1. **Por evasão.** É a procrastinação fruto da baixa autoestima, de quem foge das tarefas por medo de errar.
2. **Por ativação.** É a que surge quando adiamos uma ação até não haver alternativa senão realizá-la.
3. **Por indecisão.** É comum entre os perfeccionistas, que adiam uma ação porque nunca encontram a forma correta de executá-la.

Medidas práticas para acabar com o hábito de procrastinar

No artigo “Superar el hábito de posponer” (Superando o hábito de procrastinar), William J. Knaus propõe algumas técnicas: “Um ponto de partida importante é se dar conta de que, ao deixar para depois, você está

dizendo a si mesmo que deve manter as atitudes derrotistas. Essas frases irracionais são importantes porque, ao dizê-las, nós mesmos nos bloqueamos sem perceber, o que dificulta muito a mudança.” Portanto, é importante identificar essas frases, compreender por que as dizemos e o que nos paralisa, para evitarmos o círculo vicioso irracional e autodepreciativo em que nos consideramos incapazes ou incompetentes perante uma tarefa e usamos isso como desculpa para não realizá-la. Assim, Knaus aponta a importância de nos afirmarmos e nos valorizarmos.

Outro conselho que o autor dá é **começar agora, não deixar as coisas para amanhã**. Por isso, vamos nos aprofundar um pouco no poder do agora.

O poder do Agora, de Eckhart Tolle

O escritor e mestre espiritual alemão Eckhart Tolle é autor de um livro que mostra a importância de viver o presente: *O poder do Agora*. Ao explicar o que o fez escrever sobre o tema, Tolle conta que vivia ansioso até que, certa noite, aos 29 anos, acordou apavorado com uma ideia: e se ele fosse dois – o “eu” e o “eu interior” – e não quisesse mais continuar vivendo com esse “eu interior”? A revelação o paralisou; ele estava consciente, mas os pensamentos não fluíam. Após essa noite, tudo mudou.

Ele explica que só anos depois compreendeu o que aconteceu: seu sofrimento forçou a consciência a pôr um fim à sua identificação com a infelicidade e com o falso “eu interior”. Assim, restou apenas sua essência.

A partir dessa experiência, outras pessoas pediram que Tolle ensinasse a alcançar esse estado de paz, por isso ele decidiu escrever *O poder do Agora*.

Segundo ele, viver o Agora implica alcançar uma consciência que está além da mente. “Em vez de ‘observar o pensador’ (ou seja, escutar a voz interior ou a voz que ecoa na nossa cabeça), podemos também criar um espaço no fluxo da mente, direcionando o foco da nossa atenção para o Agora. Torne-se consciente do momento. [...] Agindo assim, desviamos a

consciência para longe da atividade da mente e criamos um espaço de mente vazia, em que ficamos extremamente alertas e conscientes, mas sem pensar.”

Para Tolle, um dos nossos principais problemas é a forte dependência do passado e do futuro, pois isso nos causa sofrimento. Nosso pensamento fica em estado de alerta, sempre ativado, e não conseguimos ter uma consciência verdadeira de nós mesmos. “Se não quer gerar mais sofrimento para você e para os outros, não ‘crie’ mais tempo ou, pelo menos, não mais do que o necessário para lidar com os aspectos práticos da sua vida. Como deixar de ‘criar’ tempo? Tendo uma profunda consciência de que o momento presente é tudo o que você tem. Faça do Agora o foco principal da sua vida.”

Porque o Agora é tudo o que existe. O futuro é um agora imaginário, uma projeção da mente, assim como o passado é um vestígio da memória. Por isso é importante tomar consciência do Agora, viver nele e não adiar as ações nem a vida para um futuro imaginário.

O momento presente

Reza a lenda que, certa vez, perguntaram a Buda o que era um homem santo. Buda respondeu: “Cada hora se divide em um certo número de segundos, e cada segundo, em um certo número de frações. O santo é aquele capaz de estar totalmente presente em cada fração de segundo.” Uma pequena fábula ilustra esse ensinamento:

O guerreiro japonês foi capturado por seus inimigos e aprisionado em um calabouço. À noite, não conseguiu pegar no sono porque tinha certeza de que na manhã seguinte seria cruelmente torturado. Então, lembrou-se das perguntas de seu mestre zen: “O amanhã não é real. A única realidade é o presente.” Assim, voltou ao presente e acabou dormindo.

Os hábitos de Stephen R. Covey para pessoas eficazes

Para combater a procrastinação e outras problemas comuns que funcionam como um entrave no nosso dia a dia nas empresas, Tom Morell criou um pequeno esquema para apresentar de modo simples e direto as principais ideias do livro *Os sete hábitos das pessoas altamente eficazes*, de Stephen R. Covey.

- A proatividade nos dá a liberdade de escolher que resposta daremos aos estímulos do meio ambiente e nos ensina a responder (responsabilidade) de acordo com nossos princípios e valores.
- Começar algo com um objetivo em mente nos dá uma razão de ser, pois, quando visualizamos uma meta, um fim, nossas ações se dirigem ao que realmente importa.
- Priorizar o mais importante nos permite eliminar a tirania de tudo o que é urgente para dedicarmos tempo às atividades que realmente dão sentido à nossa vida.
- Pensar em situações nas quais todos ganham nos permite desenvolver uma mentalidade de riqueza material e espiritual, pois nos faz questionar a premissa de que a vida é um “jogo de soma zero” (para que eu ganhe, alguém tem que perder). Quando estabelecemos um equilíbrio entre nossos objetivos e os objetivos do outro, podemos chegar ao bem comum. Quando nossa determinação entra em equilíbrio com a consideração pelos outros, formamos a base para uma convivência igualitária.
- Buscar primeiro compreender e depois ser compreendido é a essência do respeito ao próximo. A necessidade de sermos entendidos é um dos nossos sentimentos mais intensos. Ao tentar ver primeiro o outro lado, estamos dando um passo fundamental para alcançar relações humanas eficazes.
- A sinergia surge quando cultivamos a capacidade e a atitude de valorizar a diversidade. A junção de ideias divergentes produz ideias melhores e superiores às ideias individuais. O sucesso do trabalho em equipe e a inovação resultam desse hábito.
- Afinar o instrumento é usar nossa capacidade de nos renovarmos física, mental e espiritualmente. É isso que nos permite estabelecer um equilíbrio entre todos os nossos aspectos e nos tornarmos eficazes nos diferentes papéis que desempenhamos na vida.

Os quatro acordos, de Miguel Ruiz

Escrito por um médico mexicano, *Os quatro acordos* nos ensina valiosas lições sobre a sabedoria tolteca e nos apresenta os quatro acordos necessários para vivermos em equilíbrio com nós mesmos e com o mundo. Os acordos são um caminho para nos desprendermos dos dogmas e de aspectos negativos que repercutem na nossa vida e, com isso, atingirmos o equilíbrio e a felicidade. Nesses acordos – especialmente no último –, encontramos um convite à ação que nos estimula a parar de deixar tudo para depois e a não esperar recompensa pelo que fazemos.

Primeiro acordo: Seja impecável com suas palavras

O que significa ser impecável com as palavras, esse poder inerente ao ser humano, mas do qual às vezes ele se descuida? Para Ruiz, “ser impecável com as palavras é usar a energia corretamente, na direção da verdade e do amor-próprio. Se você chegar a um acordo consigo mesmo para ser impecável com suas palavras, a verdade se manifestará através de você e limpará todo o veneno emocional que habita seu interior. Mas é difícil chegar a esse acordo, porque aprendemos a fazer exatamente o oposto – a fazer da mentira um hábito quando nos comunicamos e quando falamos com nós mesmos, o que é ainda mais grave. Não somos impecáveis com nossas palavras”.

Segundo acordo: Não leve nada para o lado pessoal

O autor cria um exemplo para explicar o que deseja com esse acordo e como podemos nos beneficiar dele: “Aconteça o que acontecer, não leve para o lado pessoal. Aliás, quando uma situação parecer muito pessoal – um insulto direto, por exemplo –, saiba que isso não tem nada a ver com você. As palavras, os atos e as opiniões da outra pessoa dizem respeito aos acordos que ela estabeleceu na própria mente. O ponto de vista que ela exhibe nasce de toda a programação que ela recebeu durante a domesticação.”

Terceiro acordo: Não faça suposições

“Costumamos fazer suposições sobre tudo. O problema é que pensamos que elas estão corretas. Somos capazes de jurar que são reais. Fazemos suposições sobre o que os outros fazem ou pensam – levamos para o lado pessoal – e depois os culpamos e reagimos emanando um veneno espiritual com nossas palavras. É por isso que, sempre que fazemos suposições, arranjamos problemas. Fazemos a suposição, interpretamos as coisas de forma equivocada, levamos para o lado pessoal e acabamos criando um grande drama do nada.”

Quarto acordo: Sempre dê o máximo de si

“Se você der o máximo de si, viverá com muita intensidade. Será produtivo e bom consigo mesmo, pois se doará à sua família, à sua comunidade, a tudo. Mas são suas ações que o farão se sentir extremamente feliz. Sempre que você dá seu máximo, está agindo. Dar o máximo é agir porque você ama o que está fazendo, não porque espera uma recompensa. Muitos vão pelo caminho inverso: só fazem algo esperando uma recompensa, por isso acabam não desfrutando dela. Como resultado, não se esforçam ao máximo.

CARDÁPIO CONTRA A PROCRASTINAÇÃO

OBJETIVO DA SEMANA

1. Comece a semana anotando na agenda um objetivo importante para cada dia. Especifique o horário em que as tarefas serão realizadas.
2. Não faça nada até cumprir a missão, ainda que para isso precise renunciar a coisas que goste de fazer.
3. Ao fim da semana, presenteie-se por ter cumprido os objetivos.
4. Continue esse programa na semana seguinte, determinado a não se desviar dos planos.

14

Medo

DESDE PEQUENA, ANTÔNIA É uma pessoa muito prudente. É uma influência de seus pais superprotetores, que a mantinham longe de qualquer coisa que pudesse significar uma ameaça. Como resultado, hoje ela tem medo de tudo e isso impõe barreiras em sua vida.

No campo profissional, mesmo quando outras grandes empresas lhe oferecem melhor salário e condições de trabalho mais favoráveis, ela não se atreve a mudar, pois teme abandonar a segurança que conquistou no emprego atual.

Nos fins de semana, ela mal sai de casa porque desenvolveu uma fobia “incontrolável” de lugares abertos.

E o pior de tudo é que ultimamente ela também vem desenvolvendo uma forte hipocondria: tem tido palpitações e enjoos e precisou ir ao médico várias vezes, mas não descobriu doença alguma.

De acordo com os livros de psicologia, o medo é uma advertência emocional que anuncia a proximidade de um dano físico ou psicológico.

Como sinal de alerta que ativa a prudência, o medo é uma reação positiva, assim como o estresse. O problema, outra vez, é quando o medo deixa de ser uma advertência e se torna protagonista da nossa realidade.

Nesse momento, para de ser útil e se transforma em um elemento paralisante e uma ameaça.

As origens do medo

Segundo um artigo do professor Vicente Domínguez intitulado “El miedo en Aristóteles” (O medo em Aristóteles), a primeira vez que o conceito de “fobos” (medo) surge na literatura foi em *A Ilíada*, de Homero. “Mas é preciso enfatizar que Fobos, no entanto, não significa ‘medo’ quando Homero o menciona como a personificação divina de uma ação que acontece no campo de batalha acompanhada de Deîmos (Terror) e Eris (Discórdia, Disputa). Em Homero, fobos é um substantivo derivado do verbo ‘fébomai’, que significa ‘fugir’.” Para Domínguez, Aristóteles afirma, na obra *Ética a Nicômaco*, que fobos “é a suposição de um mal”. No entanto, conforme explica o autor do artigo, é em *Retórica*, também de Aristóteles, que encontramos uma definição de medo mais elaborada. No livro, Aristóteles define o fobos da seguinte forma: “O medo (fobos) é, pois, uma aflição ou um ruído da imaginação (fantasia) quando está a ponto de surgir um mal destrutivo ou aflitivo.”

Domínguez se interessa por essa definição aristotélica do medo e a considera a “base de uma proposta de definição pensando na psicologia. [...] Defino o ‘medo’ como uma emoção mais ou menos passageira que surge quando se pressente ou se supõe um perigo real ou aparente (ou seja, o que ‘parece mas não é’) e concreto ou abstrato (vago, impreciso), que pode ser sentido individual ou coletivamente”.

Mas Aristóteles não foi o único filósofo clássico a falar sobre o medo. Epicuro de Samos também tratou do assunto, em especial porque o considerava um dos aspectos a serem evitados por quem desejava alcançar a felicidade baseada na frugalidade (autarcia) e na tranquilidade (ataraxia).

Epicuro aborda quatro medos principais: **o medo dos deuses, o medo da morte, o medo da dor e o medo do fracasso** na busca do bem.

Segundo ele, o primeiro é absurdo, “pois eles (os deuses) em nada interferem nos assuntos humanos e não são movidos pela ira, pela cólera nem por tantos outros sentimentos comumente atribuídos a eles. Pelo contrário: os deuses deveriam ser modelos de virtude e de excelência a serem imitados, pois vivem em harmonia e mantêm relações de amizade entre eles”.

Para Epicuro, o medo da morte é absurdo e irracional. “A morte não é nada para nós. Quando ela chega, não somos mais nada.”

O medo da dor também é infundado, de acordo com Epicuro, pois, “na realidade, toda dor é facilmente suportável”. Quando a dor for intensa, a duração sem dúvida será curta, e, quando a dor se prolonga, a intensidade é baixa e fácil de lidar.

Já no que diz respeito ao medo do fracasso, desde a Antiguidade é sabido que nas derrotas se aprende muito mais do que nas vitórias.

Os dois tipos de medo

O psiquiatra, psicanalista e neurologista Jorge L. Tizón é autor do livro *El poder del miedo* (O poder do medo). Em entrevista a um programa de TV, ele afirmou que “todos sentimos algum medo. Em tese é até possível não sentir, mas para isso é preciso que um indivíduo não tenha a preparação biológica para o medo. Ele precisa sofrer lesões cerebrais muito específicas e difíceis de acontecer, a não ser de forma intencional”.

Tizón explica que o medo em si não é um mal, pois nos força a adotar posturas adequadas e nos ajuda a conhecer o mundo, a nos relacionarmos com o próximo e a sobreviver. “O medo em geral é uma reação do organismo diante do perigo, real ou imaginário. Os medos que nos afetam de maneira anormal são os que chamamos de patológicos: atrapalham nosso pensamento, nossa relação com o próximo e nossas possibilidades de desenvolvimento. [...] A vantagem do medo como emoção é que ele nos ajuda a nos concentrarmos nos perigos. No entanto, se nos concentramos

demais nas situações em que o medo é muito intenso e prolongado, o resultado é negativo, porque não conseguimos pensar em mais nada.”

Tizón explica que há duas formas de explicar a origem e o funcionamento do medo. Existem pensadores, psicólogos e cientistas que dizem que “nascemos preparados para sentir medo e que, fundamentalmente, são as relações sociais que definem que medo vamos sentir”. Por outro lado, há outros, principalmente os teólogos, que dizem que “nascemos com uma série de medos, uns sete ou oito básicos, que são uma lembrança da evolução da espécie, e que é através da nossa relação com os pais ou responsáveis que afastamos esses medos e conseguimos conviver com eles”. Segundo Tizón, o medo do desconhecido, por exemplo, é cultural. Há culturas que não temem o desconhecido e até pessoas que, genética ou neurologicamente, estão preparadas para sentir curiosidade e prazer diante da novidade. O psicólogo especifica que “o medo do desconhecido sempre existe, porque é a mistura de duas emoções primárias: a surpresa e o temor. Quando as misturamos – e não recebemos ajuda para aprender a misturá-las bem, sobretudo na primeira infância –, acabamos sentindo medo do desconhecido para toda a vida”.

O fantasma da incerteza

Joanna Bourke, professora de história na Universidade de Londres, escreveu em 2005 um livro chamado *Fear: a Cultural History* (Medo: uma história cultural). Em novembro de 2006, o jornal *El País* a entrevistou e ela declarou que “de todas as emoções, o medo é a mais fácil de estimular. É mais fácil fazer uma pessoa sentir medo do que ódio”. Explicou que sua ideia original era escrever um livro sobre a história de todas as emoções, mas compreendeu que o medo era a que aparecia com mais força ao longo da história. “O medo guiou o século XX, acompanhado pela ira.”

Para Joanna, o medo variou de intensidade ao longo da história e os motivos para ativá-lo mudaram com o passar do tempo. É o caso, por exemplo, do medo da morte: “No século XIX, o medo mais forte era o da

morte súbita, de morrer de maneira inesperada, sem preparação. Atualmente, ao contrário, o medo mais intenso é o de perder muito tempo no trânsito. Ao contrário de hoje, no século XIX não se temia a dor que antecede a morte. Aliás, a dor ao morrer tinha caráter purificador. Outros medos do passado são surpreendentes: entre 1870 e 1910, as pessoas tinham pavor de pensar na possibilidade de serem enterradas prematuramente, de serem sepultadas com vida. Esse foi o pior dos temores, e ele perdurou até que, para espantar esse medo, se inventassem métodos e surgissem até profissionais capazes de garantir que, quando o indivíduo fosse considerado morto, ele estaria indiscutivelmente morto. Os medos são, em boa parte, invenções sociais. Quando algo muda, surgem novos medos.” Ela conclui que, na atualidade, sente-se tanto medo quanto na Idade Média, porém menos do que no século XIX, e isso se deve à sociedade da informação, que nos bombardeia constantemente com notícias horríveis. Para exemplificar, a autora cita o diácono R. H. Charles, que disse: “Talvez a ciência tenha desmascarado muitas superstições da Alta Idade Média e descoberto que a magia secular e religiosa do passado e do presente é falsa, mas em seu lugar introduziu uma enorme quantidade de novas inquietudes que nos assombram do berço ao túmulo.”

A autora também distingue o medo externo do interno: “O estado de medo (no qual o medo é identificável e algo externo a nós) e o estado de inquietude (ansiedade, no qual o medo está dentro de nós) não se solidificam: eles fluem. Isso tem consequências políticas, porque no medo externo é possível combater a causa ou fugir dela, mas, quando o que sentimos é inquietude, não conseguimos identificar o inimigo. Esse medo, então, é facilmente manipulável por meio de bodes expiatórios: aquele que é diferente de nós, que não é bem-visto na sociedade. O bode expiatório permite converter a inquietude em medo externo.”

Em *Medo líquido*, Zygmunt Bauman considera o medo “mais temível quando é difuso, disperso, obscuro; quando flutua livre, sem vínculos, sem âncoras, sem lar ou causa nítidos; quando nos ronda sem motivo aparente; quando a ameaça que deveríamos temer pode ser vista em toda parte, mas nunca em um lugar concreto. Medo é o nome que damos à nossa incerteza:

nossa falta de conhecimento do que nos ameaça e do que devemos – o que podemos ou não – fazer para detê-la ou combatê-la, quando na verdade fazê-la parar é algo que está além do nosso alcance”.

A terapia de exposição progressiva para tratar as fobias

Segundo especialistas no estudo das fobias, como Öst e Hugdahl, em um pequeno número de casos elas surgem associadas a um fato traumático e podem se desenvolver logo depois do ocorrido. Na verdade, certas fobias se manifestam após um fato doloroso, mas que pouco têm a ver com o tipo de fobia em si. Assim, uma fobia de altura pode surgir após um acidente de carro.

A terapia de exposição progressiva é uma forma de psicoterapia que parece tratar fobias específicas. Isaac M. Marks, autor de *Fears, Phobias and Rituals* (Medos, fobias e rituais), explica que “o tratamento comportamental mais eficaz para combater as condutas de evasão dos transtornos fóbicos até a remissão significativa da ansiedade é a exposição aos estímulos fóbicos sem que o indivíduo tenha a chance de fugir deles. A chave do tratamento de exposição é impedir que as evasivas ou fugas se transformem em sinal de segurança”. Os mecanismos da exposição para a redução do medo estão relacionados ao hábito e à extinção e mudança de expectativas.

Diversos estudos demonstraram que, entre os possíveis modelos de exposição ao objeto ou à situação que produz a fobia (exposição ao vivo, imaginada ou gravada na memória), o mais eficiente é a exposição ao vivo, ainda que a autoexposição também seja considerada positiva, pois evita que o paciente crie dependência do terapeuta.

Quanto à duração da exposição, estudos demonstram que uma sessão longa (até o medo perder força) é mais eficaz do que sessões curtas, pois

facilitam a adaptação ao local. Além do mais, é preciso levar em conta que a eficácia da exposição também depende da programação de intervalos curtos entre as sessões.

O principal objetivo da terapia de exposição é provocar estados emocionais incompatíveis com a ansiedade e com a reação fóbica. Ela compreende os seguintes passos:

1. Compreensão do medo ou da fobia: como e quando aparece, como se sustenta, etc.
2. Administração do medo: aprender a detectar os pensamentos catastróficos para poder trabalhá-los.
3. Exposição progressiva e contínua à situação temida sem a possibilidade de conduta de fuga.

O não medo

Pilar Jericó, especialista em ambientes corporativos, explica em seu livro *Não medo: na empresa e na vida* que, na mitologia, o temor é filho de Marte (o deus da guerra) com Vênus (a deusa do amor). Por quê? Porque nasce do apego; sentimos medo daquilo que desejamos e não queremos perder. O medo está associado à perda. E também porque se relaciona com a agressividade (Marte), já que o medo é uma característica muito comum em pessoas agressivas.

Cada povo e cada indivíduo se caracterizam por um tipo de medo que varia com o passar do tempo e com seu nível de conhecimento. [...] A base do medo é biológica, mas o conhecimento reduz as incertezas e molda parte dos nossos temores. No entanto, no mundo empresarial a incerteza é muito comum, o que gera medos mais sutis que a ameaça à integridade física.

De acordo com Pilar Jericó, existem **dois tipos de medo** (que ela compara com os protagonistas do médico e do monstro do livro homônimo): o **medo saudável** e o **medo nocivo**. O primeiro é a prudência que nos permitiu chegar aqui na evolução biológica, pois nos protege dos perigos.

Mas o segundo nos impede de tomar decisões e desenvolver nossos dons; é destrutivo, nos freia e, além de tudo, se prolonga no tempo. Ele nos faz mergulhar na insegurança e impede o desenvolvimento do nosso potencial.

Após explicar as diferenças entre os tipos de medo, Pilar Jericó fala da relação entre motivação e medo:

Qual é a força exatamente oposta ao medo? Sem dúvida, é a motivação. Medo e motivação seriam duas faces da mesma moeda. Nasceram das mesmas necessidades individuais, convivem, mas apresentam características bem distintas. A motivação nos faz alcançar um objetivo; o medo nos mobiliza para combater a ameaça. [...] Todos sentimos um ou vários tipos de medo, e, dependendo de quem o sente, cada medo pode ser sentido de forma diferente, em mais um exemplo da nossa complexidade. Apesar disso, com base nas biotipologias da motivação, podemos identificar cinco grandes grupos.

Abaixo, o quadro que relaciona os medos e suas motivações:

Medo Principal	Motivação Associada	Medos Derivados
Não sobreviver	Necessidades básicas	• Medo de perder o emprego • Medo de não chegar ao fim do mês com dinheiro
Rejeição	Afiliação	• Medo de ser diferente • Medo de ser bem-sucedido ou de se destacar • Medo de se relacionar
Fracasso	Êxito	• Medo de errar • Medo de se arriscar • Medo de tomar decisões
Perda de poder	Poder + Influência	• Medo de perder uma posição de influência • Medo de não ser reconhecido socialmente
Mudança	Todas as anteriores	• Medo de mudança de emprego • Medo de mudança de casa

Desativando os mecanismos do medo

No livro *Tenha medo e siga em frente*, Susan Jeffers nos apresenta técnicas e ferramentas para controlar e vencer o medo, mudar o modo de pensar sobre o que nos faz sentir medo, criar relações positivas e nos fortalecermos.

Talvez você se surpreenda e se sinta estimulado ao descobrir que, mesmo que a incapacidade de enfrentar o medo lhe dê a sensação de ser um problema psicológico, na maioria dos casos isso não é verdade. Trata-se apenas de um problema educacional. Ao reeducarmos a mente, podemos aceitar o medo como um simples fato da vida, não como um obstáculo para o sucesso. [...] Tenho convicção de que, se eu usar minhas experiências para me reeducar, poderei confrontar o medo.

Uma boa maneira de resumir a mensagem do livro é transcrever o que a autora dizia no início dos cursos que ministrava sobre como vencer o medo: “Sempre que corremos um risco e entramos em um território pouco familiar ou nos colocamos no mundo de uma nova maneira, sentimos medo. Muitas vezes esse medo impede nosso progresso. O segredo é sentir medo mas mesmo assim seguir em frente.”

Segundo Jeffers, existem **três níveis de medo**:

- O medo nível 1 é o de acontecimentos de sua história, um medo superficial (de envelhecer, de começar uma relação, etc.).
- O medo nível 2 é do tipo que envolve a integridade do indivíduo: está mais relacionado com sua mente do que com situações exteriores (medo da rejeição, da reprovação, etc.). Reflete o sentido do “eu” e sua capacidade de enfrentar o mundo. “O medo da rejeição pode afetar quase todas os aspectos da sua vida. [...] Podemos sofrer rejeição em qualquer ambiente. Como resultado, começamos a nos proteger e a nos limitar.”
- O medo nível 3 é o que imobiliza o indivíduo e surge quando não conseguimos lidar com determinada situação. No fundo de cada um dos medos encontramos o simples medo de não conseguirmos enfrentar o que a vida nos apresenta. Mas o que aconteceria se soubéssemos que podemos enfrentar qualquer coisa? Do que teríamos medo, então? “De nada”, responde a autora.

Em seu livro, Jeffers apresenta o que ela considera as **cinco verdades sobre o medo**:

- Enquanto evoluirmos, o medo nunca desaparecerá. Para Jeffers, vamos sentir medo conforme avançarmos pela vida, lutarmos para realizar nossos sonhos e testarmos nossas habilidades. O que não podemos fazer, segundo a autora, é esperá-lo desaparecer para só então agir. Exatamente por isso ela acredita que, quando nos tornamos mais confiantes em nós mesmos, mudamos nossa relação com o medo e a nossa forma de agir.
- A única maneira de se libertar do medo de fazer algo é indo em frente e fazendo, mesmo com medo.
- A única maneira de nos sentirmos melhor é enfrentar o que se apresenta diante de nós.
- Não sou a única pessoa a sentir medo quando piso em um terreno novo. Todos sentem isso.
- Vencer o medo é menos custoso do que conviver com um medo subjacente que nasce da impotência.

A autora conclui: “Se você não conseguiu vencer o medo, é provável que nunca tenha compreendido as verdades por trás do medo e que tenha interpretado o temor como um sinal para recuar, e não como um sinal verde para seguir em frente. [...] Para encontrar a saída da prisão que nós mesmos nos impusemos, basta reeducarmos nossos pensamentos.”

CARDÁPIO CONTRA O MEDO

OBJETIVO DA SEMANA

1. Elabore uma lista com seus medos mais recorrentes ou os que mais afetam seu dia a dia.
2. A cada semana, dedique-se a enfrentar um deles, buscando eliminá-los da sua mente e evitar que o impeçam de fazer outras coisas.
3. Durante a semana, dedique um tempo do dia a se expor um pouco mais ao que lhe causa temor.

Dispersão

ULTIMAMENTE RAUL TEM SE sentido esgotado e suspeita de que isso esteja acontecendo porque fica conectado à internet 24 horas por dia e isso vem minando suas energias. Ele começa a manhã respondendo a mensagens e e-mails pelo celular. Quando chega ao trabalho, o Facebook e o Twitter o distraem e ele custa a se concentrar. Para não perder nada de interessante, Raul passa o horário de almoço vendo as últimas novidades nas redes sociais.

Quando chega em casa, ele mantém essa rotina insana até a hora de ir para a cama, onde continua navegando no smartphone ou usando o notebook para visitar blogs em que não teve tempo de entrar durante o dia.

Quando finalmente apaga a luz, não dorme bem, porque o celular não para de vibrar avisando-o da chegada de mensagens e novidades, e ele sente necessidade de olhar.

Seus colegas de trabalho já notaram que ele tem apresentado uma queda de rendimento.

A “infoxicação”

Em conferência realizada por Alfons Cornella (fundador da Infonomía – empresa de consultoria sobre novas tendências) numa cerimônia de formatura de pós-graduação, ele compartilhou com a plateia os dados de um estudo realizado em Berkeley, na Califórnia, sobre a quantidade de informação gerada ao longo de um ano: “Produce-se um total de 2 exabytes por ano, ou seja, 2×10^{18} bytes por ano; nessa conta entram informações em qualquer formato, ou seja, filmes, vídeos, documentos produzidos em escritórios e também livros. Na verdade, tudo o que represente conteúdo produzido por pessoa ou máquina. Por exemplo, também entram os dados recolhidos por satélites meteorológicos, etc.”

Ainda que seja uma quantidade difícil de imaginar, Cornella tenta mostrar como a quantidade de informações que recebemos atualmente tem crescido de modo exponencial quando comparada com a que o cidadão médio dos Estados Unidos recebia na década de 1960 e a que se supunha que receberia em 2004: “Nos anos 1960, quando os meios de comunicação de massa começaram a surgir e ganhar força, uma pessoa normal tinha acesso a cerca de 18 estações de rádio, uns quatro canais de TV e a mais ou menos 4.500 revistas. Na outra ponta [2004], você tem o equivalente a 18 mil títulos de revistas, 20 milhões de estações de rádio e 2,4 bilhões de sites na internet.”

Na mesma conferência, Cornella apontou que o maior problema do excesso de informação não é que ela tenha mudado de suporte ou que a tecnologia tenha avançado continuamente:

O problema que enfrentamos é de ordem cultural ou psicológica, sociológica, como preferir. O problema é que sentimos angústia ao receber mais informações do que somos capazes de processar e, portanto, não temos tempo para absorver. Não se trata apenas de um problema tecnológico [...] Por mais que nos próximos anos expliquemos ou criemos tecnologias para resolver o problema do excesso de informação, provavelmente não vamos acabar com o problema, porque a informação se multiplicará de forma muito mais rápida do que nossa capacidade de gerar tecnologias para administrar o fluxo excessivo.

Portanto, a ideia à qual vamos ter que nos acostumar é a de que a tarefa de gerenciar informações será cada vez mais importante no nosso trabalho.

Um dos problemas que surgem na hora de administrar o excesso de informações nas redes sociais e na internet é o de encontrar ou discernir a relevância do que recebemos.

Alfons Cornella batizou de **infoxicação** o “excesso de informações, uma intoxicação causada por informações, em uma situação na qual recebemos mais informações do que é humanamente possível processar. Como consequência, ficamos ansiosos. Em inglês, o termo é *information overload* (sobrecarga de informações). A infoxicação é um problema da nossa sociedade e, portanto, também uma grande fonte de oportunidades. Quando cunhei o termo, o Google não existia. Na época, o spam era, talvez, a previsão de algum visionário que todos ignoraram. No entanto, a situação atual é pior do que poderíamos imaginar”.

A Economia da Atenção

Em artigo publicado pela revista *Wired* em 1997, o físico americano Michael H. Goldhaber propôs a hipótese de que estávamos vivendo a transição de uma “economia de base material”, em que a moeda é o dinheiro, para uma “economia de atenção” (conceito criado por Herbert Simon em 1971), na qual a moeda é a atenção: “Vivemos em uma economia na qual o bem escasso é, por excelência, a atenção do público. Vivemos em uma Economia da Atenção.”

Quando Goldhaber apresentou essa teoria, a quantidade de informações a ser administrada já era grande. Hoje em dia, o volume é muito maior, como apontou Cornella na conferência, pois estamos “infoxicados”. Portanto, estamos diante de um “problema de atenção”. Segundo Goldhaber, o problema pode ser entendido da seguinte maneira: “A quantidade de informação que as pessoas recebem não para de crescer, porque a tecnologia permite enviar mais dados em menos tempo e porque há mais agentes emissores para os receptores em potencial. A quantidade de informação cresce de modo exponencial.” Por outro lado, a atenção pessoal – o tempo

que cada indivíduo pode dedicar à informação que recebe – é cada vez menor, pois temos que dividir a quantidade limitada de tempo da qual dispomos entre uma quantidade de atenção requerida cada vez maior e mais diversificada. **Nossa atenção é um recurso escasso.**

Então, o que fazer diante do excesso de informação?

Na conferência, Alfons Cornella falou dos problemas que encontramos na hora de buscar algo na internet – como fazer a busca e como saber o que é relevante – e deu dicas para tentarmos organizar a busca e a informação. As dicas continuam atuais:

A verdade é que neste universo de excesso de informações é necessário termos bem claro qual é a informação crítica a buscar, o assunto sobre o qual preciso estar informado. Sabendo isso, descobrimos quais são seus temas. A partir daí, temos que saber buscar as informações, mas não sabemos fazer isso. Em experimentos que realizamos, tanto com o grupo focal quanto com outros grupos, vimos que as pessoas não sabem realizar buscas, não sabem fazer perguntas a uma máquina e, possivelmente, nem a pessoas. Não se trata de uma habilidade inata, mas de algo que se aprende. Hoje em dia, saber fazer as perguntas adequadas é mais importante do que saber responder.

Em seguida surge outro elemento importante: saber aproveitar quando encontramos a informação por acaso, utilizar a informação encontrada sem querer, com a qual muitas vezes não sabemos o que fazer. É aquela situação em que você recorta uma matéria e pensa: “Muito bem, encontrei uma coisa que me interessa. Mas o que faço com este pedaço de jornal? Onde guardo? Que mecanismo tenho para armazenar de forma sistemática a informação que recebo?” Uma coisa me chamou a atenção: precisamos conhecer as fontes de antemão, ou seja, saber onde buscar a informação. Recapitulando: por que é interessante que eu esteja informado? Onde busco a informação? Como busco? Como gerencio o que encontrar por acaso? E, finalmente, como filtro o que me interessa e aplico essa informação? [...] Para aumentar a produtividade nos campos pessoal e profissional precisamos receber e aplicar a informação adequada.

A atenção plena, ou *mindfulness*

Ellen Langer, professora de Harvard e autora do livro *Mindfulness* (Atenção plena), criou o conceito de *mindfulness*, que é o oposto da dispersão da qual precisamos nos livrar para voltar a ter foco total.

Segundo o psicólogo Miguel A. Vallejo, “*mindfulness* é um termo para o qual não há uma tradução exata. Podemos entender como atenção ou

consciência plena, presença atenta e reflexiva. Os termos ‘atenção’, ‘consciência’ e ‘referência ao momento concreto’ estão incluídos nesse significado. A proposta, portanto, é nos empenharmos em ter concentração total no presente, de forma ativa e reflexiva – a opção de viver o que acontece aqui e agora, em vez de viver na irrealidade, sonhando acordado”.

Vicente M. Simón dá outra definição para o termo. Para ele, *mindfulness* é “algo muito simples e familiar, que todos vivenciamos inúmeras vezes na vida cotidiana. Quando temos consciência do que estamos fazendo, pensando ou sentindo, praticamos *mindfulness*. Acontece que nossa mente tem o hábito de ficar vagando, desorientada, pulando de imagem em imagem, de pensamento em pensamento. A atenção plena é uma capacidade humana básica e universal que consiste na possibilidade de nos conscientizarmos dos conteúdos da mente momento a momento. É a prática da autoconsciência”.

De acordo com o catedrático de psicobiologia da Universidade de Valência, o conceito e a prática da atenção plena alcançaram grande popularidade porque “as descobertas neurobiológicas sugerem que ela ativa e fortalece diversas regiões cerebrais (sobretudo o córtex pré-frontal) encarregadas dos processos integradores mais específicos dos humanos, provocando mudanças morfológicas duradouras no córtex cerebral e nos hábitos mentais. Esses achados enriquecem a neurobiologia interpessoal e confluem para essa ciência, que, ao integrar conhecimentos de campos muito diversos, se revela uma fonte de conhecimentos valiosa para a prática clínica da psicoterapia”.

Autor de *The Miracle of Mindfulness* (O milagre da atenção plena), o monge budista Thich Nhat Hanh dá um exemplo de como praticá-la: “Quando for lavar os pratos, você deve se empenhar na tarefa de forma exclusiva. Ou seja, enquanto lava, se concentra apenas em lavar. [...] Nesses momentos, estou sendo completamente eu mesmo, atentando para minha respiração, tomando consciência de minha presença, meus pensamentos e minhas ações.”

Direcionar a mente e ajudar o corpo

Segundo os especialistas, a atenção plena pode nos ajudar a aceitar as coisas tal como elas são. No entanto, como destaca o Dr. Kabat-Zinn, autor de *Coming to Our Senses* (O despertar dos sentidos), não se deve confundir aceitação com resignação. “A aceitação das coisas tal como são requer uma fortaleza e uma motivação extraordinárias – sobretudo quando elas não nos agradam –, além de uma vontade de trabalhar com o máximo de sabedoria e eficácia dentro das circunstâncias e com os recursos (internos e externos) que tivermos para nos acalmarmos, curarmos, reorientarmos e mudarmos o que for possível.”

Outra autora que aborda o tema é a renomada pesquisadora Winifred Gallagher, na obra *Rapt: Attention and the Focused Life* (Concentração total: atenção e a vida focada). Após uma doença grave da qual conseguiu se recuperar, Gallagher passou mais de um ano buscando e avaliando os benefícios de se concentrar no presente e de focar a atenção.

A psicóloga Isabel S. Larraburu, autora de um livro também chamado *Atención plena* (Atenção plena), ressaltou, durante uma entrevista, que **um dos problemas da sociedade atual, e que afeta diretamente a qualidade de vida das pessoas, é a capacidade de operar em multitarefa**. No livro, Larraburu considera que **viver com tanta pressa é uma perda de tempo e de felicidade**. Mas o que podemos fazer em relação ao modo multitarefa, para o qual a sociedade nos arrasta?

Larraburu propõe a prática da atenção plena, que, segundo ela, não consiste

em ficar com a mente vazia, como aconselham muitos guias de meditação, mas ter atenção a tudo aquilo que está sendo vivido no presente, dando prioridade máxima ao que está sendo feito. Até para ações simples, como lavar pratos, o conselho é realizar a tarefa empregando todos os sentidos para nos concentrarmos no presente. Trata-se de fazer uma coisa de cada vez, sempre com concentração máxima. Se estamos escovando os dentes, devemos sentir a água na boca e o movimento da escova [...] Assim a vida é vivida com mais plenitude e podemos viver com mais harmonia e felicidade. A técnica vem sendo usada com sucesso em adultos para tratar de diferentes patologias psicológicas e qualquer um pode aprendê-la. [...]

Estamos vivendo em uma velocidade que, em outras épocas, seria inimaginável. Precisamos assimilar essa quantidade de mudanças tão depressa que inevitavelmente nossa adaptação deixa a desejar. Cada adaptação gera uma crise. Hoje vivemos uma aceleração das mudanças e, com isso, muitas crises pessoais. E tudo no período de uma única vida. Hoje casamos várias vezes, mudamos de emprego com frequência [...] Antes isso seria inconcebível. Mas essa mudança vem repercutindo na saúde psicológica das pessoas, pois o fardo que isso nos faz assumir gera um enorme estresse.

A prática da atenção plena

Segundo Israel Mañas Mañas, autor de *Mindfulness (Atención plena): la meditación en psicología clínica* (*Mindfulness* [atenção plena]: a meditação na psicologia clínica), a atenção plena é uma habilidade. Existem vários modos de executá-la; Mañas cita um exercício básico apresentado pelo Dr. Kabat-Zinn:

1. Deite-se de barriga para cima ou sente-se em uma posição confortável. Se preferir se sentar, mantenha a coluna ereta e deixe os ombros caírem.
2. Feche os olhos para relaxar.
3. Concentre a atenção na barriga e sinta como ela sobe e expande-se suavemente quando você inspira, depois desce e se contrai ao expirar.
4. Concentre-se na respiração, “esteja presente” em cada inspiração e expiração completa, subindo e descendo, como se fossem ondas no mar.
5. Quando perceber que sua mente se afastou da respiração, faça uma anotação mental indicando o que causou isso e concentre-se na barriga, sentindo como o ar entra e sai.
6. Se sua mente se afastar da respiração a todo momento, sua “tarefa” será levá-la de volta todas as vezes, sem se preocupar em descobrir por que se afastou.
7. Pratique esse exercício durante 15 minutos todos os dias, no momento em que achar melhor. Note como você se sente ao incorporar uma prática disciplinada de meditação à sua vida. Perceba o que sente ao passar um tempo do dia somente com sua respiração, sem precisar fazer nada.

O poder da concentração

Em uma entrevista publicada no periódico *La Vanguardia*, Laurence Freeman, diretor da Comunidade Mundial para Meditação Cristã, fala do poder da concentração e da meditação. Citando o desejo e o sofrimento que nascem do conflito de desejos (que por sua vez surge quando não sabemos o que queremos), ele afirma que a meditação pode nos ajudar a entender o que queremos de verdade. Mas o que queremos?

Segundo o especialista em meditação, queremos “encontrar nosso verdadeiro eu. Nosso bem-estar está intimamente ligado à maneira como prestamos atenção nas outras pessoas para vê-las tal como são, sem projetarmos nossos desejos e medos sobre elas. Alcançamos o nível superior de conhecimento quando descobrimos que, ao prestar atenção de forma plena, estamos amando. É simples [...] Vivemos em uma sociedade que enfatiza demais os valores materiais e deixamos de interiorizar os valores espirituais. Isso gera pessoas indefesas e aflitas. Ensinar as crianças a meditar, a prestar total atenção, é a coisa mais importante que podemos fazer”.

Faça uma coisa de cada vez

Tony Schwartz é presidente e diretor executivo do The Energy Project e autor de *Be Excellent at Anything* (Seja excelente em qualquer coisa). Em um texto sobre **a magia de fazer uma coisa de cada vez**, que tem foco no campo profissional, ele questiona a razão de 25% a 50% das pessoas se declararem sobrecarregadas ou exaustas por causa do trabalho: “Não é só o número de horas que trabalhamos, mas também o fato de, a todo momento, passarmos horas demais fazendo malabarismo com coisas demais ao mesmo tempo. [...] O que perdemos, acima de tudo, são os momentos de pausa – as linhas e as fronteiras que delimitam quando parar, quando terminar. A

tecnologia diluiu essas linhas e não conseguimos mais distingui-las. Não importa aonde você vá: seu trabalho o seguirá no insistente e intrometido aparelho eletrônico. É como uma comichão que não conseguimos parar de coçar, mesmo sabendo que coçar só piora a situação.”

Para Schwartz, partindo-se do pressuposto de que não vamos nos deixar abater por causa do estresse e da saturação de trabalho, o maior prejudicado com esse comportamento é a produtividade. “Por um lado, isso é uma consequência da dispersão. Você se concentra em diversas atividades, mas não se concentra de verdade em nenhuma. E, por outro, isso também acontece porque, quando você se desconecta de uma das tarefas principais para fazer outra coisa, o tempo necessário para realizar a nova tarefa aumenta. [...] Mas, acima de tudo, isso se dá porque, se você sempre está fazendo alguma coisa, suas reservas de energia se queimam dia após dia e, à medida que o tempo passa, sobra cada vez menos energia de reserva.”

CARDÁPIO CONTRA A DISPERSÃO

OBJETIVO DA SEMANA

1. A partir de hoje, estabeleça horários em que você não vai sequer se aproximar de telefone, mensagens, e-mails e redes sociais. Depois de chegar do trabalho, você terá no máximo uma hora para desligar esses aparelhos que exigem sua atenção e só os ligará de volta na manhã seguinte.
2. Acima de tudo, evite levar o smartphone, o tablet ou o notebook para a cama.
3. Enquanto estiver trabalhando, desconecte-se do Facebook, do Twitter e de qualquer outra rede social que tire sua atenção, a não ser que faça parte da sua tarefa. Também não responda às mensagens no WhatsApp.
4. Reserve apenas dois momentos do dia (por exemplo, a hora do café da manhã e quando chegar em casa) para responder a qualquer mensagem pessoal. Evite ficar em estado de alerta no resto do tempo.

Hipersensibilidade

ABEL VIVE COM OS nervos à flor da pele e tem a sensação de que o mundo está conspirando para estragar sua vida. Quando chega à autoescola onde é professor, nunca encontra o material do jeito que havia deixado e isso o irrita profundamente. Muitos de seus alunos são mal-educados e desrespeitosos, não só porque não prestam atenção no que ele diz (Abel proibiu o uso de celulares durante as aulas), mas também porque fazem perguntas sobre o que ele já explicou.

Apesar de sua profissão (ou talvez exatamente por causa dela), quando está dirigindo, bate boca com algum motorista a cada 10 segundos.

Em casa, vive discutindo com sua companheira porque ela planeja as coisas sem consultá-lo antes.

Quando vai se deitar, tem dificuldade para dormir, pois acumulou muitos aborrecimentos durante o dia e não consegue parar de relembrar a lista de irritações.

Sua vida se transformou num inferno.

Hipersensibilidade ou suscetibilidade?

Segundo a psicóloga clínica Virginia Tejada, “quando os acontecimentos do dia a dia provocam um impacto emocional maior do que o normal, entendemos essa suscetibilidade como uma hiperalgesia afetiva (isto é, uma exacerbação da sensibilidade). De certa forma, a suscetibilidade corresponde a estados de receptividade máxima, tanto para o bem quanto para o mal”.

Em um artigo para a revista *CuerpoMente* sobre o dom da sensibilidade, a psicóloga Susanna Tres diferencia os indivíduos sensíveis dos suscetíveis da seguinte maneira: “Quando uma pessoa é agredida e não pode se defender, desenvolve uma sensibilidade muito acentuada diante de tudo aquilo que a remete à sua experiência negativa. Essa sensibilidade, somada ao medo e à raiva, pode causar o que chamamos de suscetibilidade. O indivíduo suscetível coloca-se automaticamente na defensiva, seja se fechando, seja reagindo com raiva ao menor sinal do que interpreta como um ataque. Em certas situações, ele imagina o pior antes de ter a exata medida da realidade. Para superar a suscetibilidade é necessário recuperar a capacidade de analisar os acontecimentos e de se defender do que é negativo.”

No artigo, Susanna Tres apresenta um exemplo de pessoa hipersensível: Ricardo, um homem que deixou o escritório e passou a trabalhar em casa porque o ambiente andava cada vez mais tenso e isso o fazia passar mal. A psicóloga explica que, apesar de ser considerado um bom profissional, às vezes ele gostaria de ser como os outros. “Ricardo acha que não é sociável, forte ou ambicioso o bastante. Passou a se sentir melhor quando tomou consciência de que era hipersensível e aprendeu a cuidar de suas necessidades. Pessoas como Ricardo são muito sensíveis ao que acontece à sua volta. Sua forma de perceber os estímulos externos (luzes, sons, movimentos) e internos (fome, frio, dor) é especialmente aguçada.”

Para a autora, as pessoas hipersensíveis são altamente intuitivas. “Elas têm total consciência do que está acontecendo ou pode acontecer. Por outro lado, sentem-se angustiadas com mais facilidade quando submetidas a um ambiente estimulante. Se expostas a muito estresse, ficam suscetíveis, tímidas e irritadiças.”

A psicóloga clínica Trinidad Aparicio descreve **o perfil do sujeito hipersensível** da seguinte forma:

- Tem baixa autoestima e, emocionalmente, é bastante vulnerável.
- Perde o controle quando suspeita de que os outros estão falando dele ou quando se sente atacado por algum comentário.
- É afetado por qualquer opinião e vive pensando no que deveria ter respondido quando “foi atacado”.
- Dá mais importância a críticas e comentários negativos do que a elogios e comentários positivos.
- Busca o reconhecimento externo em tudo o que faz e atribui a si mesmo o valor que os outros lhe dão.
- Tem reações imprevisíveis.

Pessoas extremamente sensíveis

As pessoas extremamente sensíveis sentem grande necessidade de afeto, mas ao mesmo tempo têm uma visão muito subjetiva do que ocorre a seu redor. Conforme explica o psicólogo clínico Javier Heras, “devido à sua capacidade de captar nuances e sutilezas que passam despercebidas a outras pessoas, com frequência os hipersensíveis dão a seu trabalho e seus relacionamentos uma boa dose de visão e humanidade”. Em geral eles costumam ter reações intensas e imediatas e só depois param para racionalizar.

De acordo com a terapeuta Marina B. Rolandelli, a hipersensibilidade se desenvolve nas fases da vida da seguinte maneira: “Desde criança, o indivíduo hipersensível constrói um mundo de fantasias pois percebe uma realidade que o fere e que lhe causa medo e angústia. Na adolescência ele se sente incompreendido e solitário porque não encontra ninguém com quem possa compartilhar suas emoções. Quando adulto, também sofre no relacionamento a dois: nunca está satisfeito com as demonstrações de afeto da outra parte; exhibe insegurança, é monopolizador, dominador e ciumento.

Supervaloriza as situações cotidianas porque não sabe ajustar as emoções, o que gera uma crise permanente de insatisfações e angústia.”

Segundo estudos, há uma predisposição hereditária à hipersensibilidade. Como explica a psicóloga Susana Tres, “os bebês sensíveis têm mais dificuldade do que os outros bebês em se adaptar às mudanças. [...] As crianças sensíveis podem precisar de mais tempo para se atrever a explorar o mundo. Se nós as criticamos por sua lentidão ou as forçamos a agir antes de se sentirem preparadas, elas podem acumular experiências negativas que as tornam medrosas ou irritáveis”.

CARL JUNG E OS TIPOS PSICOLÓGICOS

Em seu livro *Tipos psicológicos*, o famoso psicanalista descreveu os tipos gerais de personalidade, de acordo com a atitude (tipo extrovertido e tipo introvertido), e os tipos funcionais, de acordo com a função predominante (pensamento, sentimento, sensação ou intuição). Em seguida, relacionou atitudes e funções e estabeleceu uma série de tipologias: **tipos racionais** (percepção extrovertida, sentimento extrovertido, percepção introvertida, sentimento introvertido) e **tipos irracionais** (sensação extrovertida, intuição extrovertida, sensação introvertida, intuição introvertida).

Jung resumiu a teoria afirmando que “os seres humanos se distinguem em extrovertidos ou introvertidos de acordo com sua atitude em relação ao mundo exterior e ao mundo interior”. Para a psicóloga junguiana Irene Ulloa, “os extrovertidos apresentam o centro da personalidade levemente deslocado em direção à consciência e sua energia psíquica está voltada acima de tudo para o mundo exterior. São pessoas que procuram se adaptar ao meio e têm mais capacidade comunicativa. Por sua vez, os introvertidos têm o centro de sua personalidade levemente deslocado em direção ao inconsciente e sentem grande atração por seu mundo interior. Com isso, abstraem-se do mundo exterior”.

Por que gostamos de sofrer?

María Jesús Álava Reyes, autora de *La inutilidad del sufrimiento* (A inutilidade do sofrimento), afirma que costumamos entender tanto a sensibilidade quanto o sofrimento de forma errada. Sobre isso, em 2009 fez o seguinte comentário durante uma entrevista:

Desde pequenos somos ensinados a prestar muito mais atenção nos aspectos negativos da vida do que nos positivos. É por isso que o sofrimento é tão bem-visto na Espanha. Aqui, a pessoa que sofre no trabalho passa a imagem de responsável, enquanto a que não sofre passa a imagem de

indiferente. O que todos devem compreender é que a sensibilidade não depende do sofrimento. O indivíduo sensível é aquele que se comove diante da adversidade, ajuda o próximo, demonstra empatia, mas não se deixa abater diante de um problema, mantém a esperança, luta pelo futuro. No entanto, costumamos achar que sensível é só quem se abate diante do menor problema. Isso é um erro educacional. Na Espanha ainda se aplaude os que enxergam a vida como uma tragédia.

A psicóloga também aprofunda a análise sobre pessoas suscetíveis e o tipo de relação que estabelecem com os outros:

A interação com uma pessoa muito suscetível costuma seguir o seguinte padrão: a relação é boa enquanto a outra pessoa mede as próprias palavras e tem consciência do que não deve dizer ou fazer. Até que, inevitavelmente, surge um imprevisto. Então o indivíduo suscetível não consegue controlar sua reação, não consegue evitar se sentir ofendido por tudo, mesmo consciente de que, ao agir dessa maneira, está se afastando das pessoas à sua volta.

Novamente a opinião alheia

No artigo “Imposible gustar a todo el mundo” (É impossível gostar de todo mundo), o jornalista e escritor Gaspar Hernández dedica um parágrafo à hipersensibilidade e à suscetibilidade: “A pessoa hipersuscetível tende a valorizar mais a opinião alheia do que a própria e costuma ser muito influenciável por críticas e elogios; costumam ser pessoas extremamente sensíveis, que podem demonstrar uma atitude vitimista e interpretar qualquer comentário (ou até um olhar) como uma ofensa. Em geral são desconfiadas e têm baixa autoestima, o que dá a elas uma aura de inimigas do mundo, quando na verdade são inimigas de si mesmas. É muito comum que essa hipersensibilidade as isole do mundo, as faça perder amizades e ter dificuldade para se adaptar a qualquer empresa.”

Hernández é outro a explicar que, no geral, os indivíduos suscetíveis acham que precisam da aprovação e do amor de todos a seu redor para sentir que têm valor. Segundo ele, esse sentimento é uma fonte de ansiedade, pois é evidente que não podemos gostar de todos.

Hernández, também especialista em desenvolvimento pessoal e autor de livros de ficção, cita uma imagem usada pela psicóloga Mercè Conangla

para explicar o que quer dizer quando fala de uma pessoa suscetível: “É como se essa pessoa não tivesse uma camada de pele para protegê-la. Por isso, tudo dói e ela vive sofrendo.” Por outro lado, Conangla define o extremo oposto como “as pessoas incapazes de sentir empatia ou solidariedade, que não se abalam com nada que seja dito sobre elas ou sobre o mundo a seu redor. Portanto, o caminho do meio é, como sempre, o mais sensato: a sensibilidade. E isso é algo que deve ser construído a partir de ferramentas oferecidas por experiências que colecionamos ao longo da vida e que nos ensinam, por um lado, a sermos solidários e, por outro, a nos isolarmos, tudo na medida certa”.

O dom da sensibilidade

Um estudo realizado nos Estados Unidos revelou que uma em cada cinco pessoas é hipersensível. De acordo com a definição da Dra. Elaine Aron, autora do livro *The Highly Sensitive Person* (A pessoa altamente sensível), a pessoa hipersensível tem o sistema nervoso mais vulnerável, capta sutilezas de maneira extraordinária, fica angustiada diante de qualquer situação ou tensão, e altera-se facilmente com imagens ou sons fortes. Por outro lado, processa os estímulos que chegam aos seus sentidos de maneira profunda, é mais inclinada a ser reflexiva e, no geral, mais intuitiva e mais empática.

De acordo a Dra. Aron, no passado as pessoas hipersensíveis eram vistas como tímidas ou introvertidas, mas esses rótulos são falsos. Estudos apontam que cerca de 30% das pessoas extremamente sensíveis são, na realidade, extrovertidas, embora certamente a timidez possa ser uma das características dos indivíduos hipersensíveis. Para ela, ninguém nasce tímido, mas, sim, tem mais propensão à timidez, que pode se desenvolver em função das experiências sociais vividas na infância. Assim, é mais provável que as pessoas extremamente sensíveis desenvolvam a timidez caso se vejam em situações desagradáveis durante os primeiros anos de vida.

Plano de ação contra a suscetibilidade

Considerando que todos somos suscetíveis em algum grau, listo a seguir conselhos dados por especialistas no intuito de facilitar a comunicação e evitar atritos desnecessários:

- **Deixe suas opiniões de quarentena.** No calor do momento, podemos fazer um enorme drama por situações que no dia seguinte já não têm a menor importância. Por isso, nunca mande e-mails quando estiver irritado.
- **Não julgue.** Quando julgamos alguém, somos obrigados a emitir um veredito e a aplicar no outro um castigo psicológico que, de alguma forma, também nos afeta.
- **Evite fazer prognósticos sobre as atitudes alheias.** A mente da pessoa hipersensível é povoada de conflitos. Ela prevê reações hostis ou espera receber recompensas por favores realizados. Para evitar decepções, não devemos fazer projeções sobre o que pode acontecer.
- **Procure ser flexível.** Existe um provérbio hindu que diz que “é mais fácil calçar chinelos do que pôr tapete no mundo inteiro” – ou seja, o melhor remédio contra a suscetibilidade é a empatia.
- **Valorize a atitude, não a pessoa.** O impacto psicológico de qualquer crítica é muito menor se não julgarmos a pessoa como um todo. Ao nos concentrarmos apenas na atitude da outra pessoa, não atacamos sua autoestima.
- **Evite conflitos.** Considerando que o aborrecimento pressupõe um gasto de energia mental para resolver o problema ou mesmo só para mantê-lo, o indivíduo hipersensível deve evitar a todo custo perder o controle.

CARDÁPIO CONTRA A HIPERSENSIBILIDADE

OBJETIVO DA SEMANA

1. A missão da semana é não se ofender diante da atitude de ninguém, a não ser que surja um problema realmente grave.
2. Pare de tentar fazer interpretações para descobrir o que os outros pensam de você e passe a prestar atenção apenas no que é relevante de verdade: palavras e fatos.
3. Evite ao máximo o contato com aquelas pessoas que tiram você do sério.

Apatia

DESDE QUE SEU COMPANHEIRO faleceu após um longo período doente, Ana perdeu a motivação para viver. Acostumada a cuidar de uma pessoa que exigia todo tipo de atenção, agora ela se sente inútil. Por outro lado, ao longo de todos esses anos ela deixou as relações sociais em segundo plano e não tem coragem de retomar o contato com amigos que não vê há anos. Conformada a ver os dias passarem, Ana foi aconselhada a participar de cursos e oficinas, mas está apática demais para dar o primeiro passo.

Certo dia, abriu um velho baú em casa e encontrou o violino que tocava quando adolescente. Um sonho esquecido voltou a se acender em seu coração. Logo em seguida ela entrou na internet e procurou um professor de violino perto de onde mora.

Ana agendou uma aula e pela primeira vez em muito tempo sente que sua vida está caminhando.

Indolência

Enrique Rojas, autor de *La conquista de la voluntad*, explica que “o homem apático está ameaçado, porque pouco a pouco ele se fragiliza e qualquer

coisa, por menor que seja, o faz sair de seu caminho. Evita ter que escolher o que lhe agrada, do que mais gosta, pois essa tarefa é difícil demais para ele”. O psiquiatra e escritor cita uma condição psicológica que chama de **síndrome apato-abúlica-astênica**, que nos ajuda a compreender o que é a apatia, a indolência ou a desmotivação:

Etimologicamente, apatia significa falta de afetividade ou, ainda, uma ressonância sentimental quase nula. É como se o indivíduo não tivesse sentimentos.

A apatia é a indiferença total que paralisa todo o campo da afetividade. Caracteriza-se por indolência, abandono, passividade, frieza; em suma, insensibilidade para captar aquilo que é humano.

A abulia (ou hipobulia, termo mais correto) é, em suma, a falta ou diminuição aguda de vontade. Quem sofre dessa condição não tem um foco em suas atividades nem meta a alcançar, porque fica subordinado a uma situação na qual o mais importante é a desmotivação. [...]

A desmotivação é uma atitude fria que conduz à inércia, uma indefinição das ações que se dirigem a um ponto. [...]

Por último, existe a astenia, que pode ser definida como um sentimento de cansaço que surge antes do esforço em si.

Outros psicólogos definem a apatia como um transtorno da afetividade caracterizado pela “impassibilidade do ânimo, uma atitude indiferente diante das pessoas, do meio ou dos acontecimentos” que provoca a incapacidade de se expressar diante de estímulos externos ou internos. Para combatê-la, vamos nos aprofundar em uma abordagem já mencionada no livro: a logoterapia, método elaborado por Viktor Frankl que provavelmente é o mais eficaz para afastar a letargia e despertar a motivação.

Encontrar um sentido

Segundo a logoterapia, a motivação mais forte que existe é a vontade de alcançar o sentido das coisas. O homem não busca satisfazer seus instintos seguindo apenas o princípio do prazer ou a busca pelo poder. Para Frankl,

A busca do homem pelo sentido da vida é uma força primária, e não uma “racionalização secundária” de instintos. Esse sentido é único e específico, varia de indivíduo para indivíduo, que só pode encontrá-lo sozinho. Apenas assim o homem consegue alcançar um significado que satisfaça

seu desejo de alcançar um sentido. Alguns autores sustentam que os sentidos e os princípios são apenas “mecanismos de defesa”, “formações e sublimações das reações”. Eu não gostaria de viver apenas de acordo com meus “mecanismos de defesa” nem estaria disposto a morrer pelas minhas “formações de reações”. No entanto, o homem é capaz de viver e até de morrer por seus ideais e princípios.

Há alguns anos, realizou-se na França uma pesquisa de opinião. De acordo com os resultados, 80% da população reconhecia que o ser humano necessita de “alguma coisa” pela qual viver. Além disso, segundo 61%, existe algo ou alguém pelo qual estavam dispostos a morrer. Repeti a pesquisa na minha clínica em Viena e, somando-se pacientes e equipe, o resultado foi praticamente igual ao obtido entre os milhares de franceses – a diferença foi de apenas 2%. Em outras palavras, para muitas pessoas a vontade de ter um sentido na vida é uma questão prática, não de fé.

No entanto, Frankl afirma que essa vontade de alcançar um sentido na vida pode ser frustrada, situação que a logoterapia denominou **frustração existencial**. De acordo com Frankl, o termo “existencial” pode ser usado de três formas:

1. Para se referir à própria existência, isto é, o modo de ser especificamente humano.
2. Para tratar do próprio sentido da existência.
3. Para explicar o anseio de encontrar um sentido concreto para a existência pessoal (a vontade de alcançar um sentido).

7 MEDIDAS CONTRA A APATIA

1. **Classifique seus hábitos.** Divida uma folha de papel em duas colunas e escreva na da esquerda os hábitos que o fazem se sentir bem. Na da direita, enumere os que o deixam apático e inerte. Estabeleça a meta de eliminar um dos hábitos negativos por semana.
2. **Inove todos os dias.** Procure fazer pelo menos uma coisa nova por dia, como pegar um caminho diferente para o trabalho, conversar com alguém com quem você só se relaciona superficialmente ou ler um livro que lhe proporcione uma nova visão de algo.
3. **Desligue a TV.** A TV rouba muito do nosso tempo e, quando mal utilizada, transforma seu lar no quartel-general da inércia. Em vez de ligá-la ao chegar em casa ou se sentar para “ver o que está passando”, assista apenas ao programa específico que despertou seu interesse.
4. **Defina pequenos planos em curto prazo.** Segundo um ditado budista, “a ajuda lenta não é ajuda”. Da mesma forma, se planejamos realizar mudanças em um prazo muito longo, é provável que elas se diluam com o tempo. Dessa forma, é muito mais eficiente se dedicar a projetos que você possa começar já.
5. **Mude de ambiente.** Muitas vezes a inércia aparece vinda de lugares e pessoas com os quais temos contato no tempo livre. Como não podemos mudar de emprego com muita frequência, é saudável que os fins de semana sejam um tempo reservado para variar suas atividades e ser espontâneo.

6. **Pare de reclamar.** Os hábitos mentais negativos são o principal impedimento para que nossa vida avance. Quando passamos o tempo todo reclamando, cansamos quem está perto e deixamos pouca energia livre para realizar mudanças efetivas.
7. **Tome vitamina “I”, de Imaginação.** Esse medicamento você só vai encontrar na sua farmácia mental. Para acabar com a inércia, primeiro imagine uma vida alternativa. Depois, pense em ações que aproximarão você dessa mudança.

Essa frustração existencial pode levar a uma neurose, que na logoterapia é chamada de **neurose noogênica**, em oposição à neurose em sentido estrito, isto é, a neurose psicogênica.

A neurose noogênica não se origina no psicológico, mas, sim, na dimensão noológica (do grego *noos*, que significa “mente”) da existência humana. Esse termo indica algo que pertence ao núcleo “espiritual” da personalidade humana. Contudo, é preciso lembrar que, na logoterapia, o termo “espiritual” não tem conotação religiosa. Pelo contrário: faz referência ao aspecto especificamente humano do indivíduo. [...]

Para a logoterapia, a neurose noogênica não se origina nos conflitos entre impulsos e instintos, mas nos conflitos entre princípios morais diferentes ou, simplificando, nos problemas espirituais que costumam sofrer forte influência da frustração existencial.

Nos casos noogênicos, a terapia apropriada não é a psicoterapia comum, mas a logoterapia (terapia que ouse penetrar a dimensão espiritual da existência humana). O termo grego *logos* não quer dizer somente “significação” ou “sentido”, mas também “espírito”. A logoterapia analisa em termos espirituais tópicos também espirituais, como podem ser a aspiração humana por uma existência significativa e a frustração desse desejo.

A vida espera algo de nós

Como exemplo da importância dessa busca, no livro *Em busca de sentido* Frankl fala de sua experiência nos campos de concentração e da importância de evitar pensar que não adianta esperar mais nada da vida. **É importante ter uma meta, uma razão pela qual viver.**

Precisamos mudar radicalmente nossa atitude diante da vida. Precisamos aprender por nós mesmos que não importa se não esperamos nada da vida, mas, sim, se a vida espera algo de nós. Depois, devemos transmitir esse ensinamento às pessoas desesperadas. Precisamos parar de fazer perguntas sobre o significado da vida e passar a pensar em nós mesmos como seres que estão sempre sendo interrogados pela vida. Nossa resposta não deve ser dada por meio de palavras ou da meditação, mas de condutas e atitudes íntegras. Em última instância, viver é assumir a

responsabilidade de encontrar a resposta correta para os problemas que surgem e cumprir as tarefas que a vida sempre nos atribui.

Essas tarefas – e, conseqüentemente, o significado da vida – variam de indivíduo para indivíduo, de momento para momento. Assim, é impossível definir o significado da vida em termos gerais. Ninguém nunca conseguirá responder a perguntas sobre o sentido da vida de maneira ardilosa. “Vida” não significa algo vago, mas, ao contrário, algo muito real e concreto, que molda o destino de cada indivíduo. Cada caso é único. Nenhum homem nem nenhum destino pode ser comparado a outro homem ou outro destino. Nenhuma situação se repete, e cada uma exige uma resposta diferente. Às vezes uma situação exige uma ação; em outras, talvez seja melhor meditar. E, às vezes, talvez o ideal seja aceitar o destino e carregar a cruz.

CARDÁPIO CONTRA A APATIA

OBJETIVO DA SEMANA

1. Crie uma meta simples, mas que o motive a lutar por ela. Por exemplo, perder um pouco de peso, aprender 25 palavras no idioma que está estudando ou a tocar uma música, ligar para os amigos que você tem deixado de lado.
2. Se estiver se sentindo apático e não tiver nenhuma missão que lhe dê motivação, agora você já tem: procurar esse objetivo. Precisa ser algo que o faça se sentir útil e ativo, que dê sentido à sua semana. Sua primeira meta, então, será encontrar um objetivo que o faça se levantar da cama.

Impaciência

DESDE PEQUENO, JUAN DEMONSTROU ter inteligência e habilidade para uma série de coisas. Na escola, tirava as melhores notas, era o astro do time de futebol e não havia tarefa que não conseguisse realizar.

No entanto, quando chegou à adolescência, ele se viu diante de um problema: não termina nada do que começa. Depois que parou de jogar futebol, já mudou de esporte várias vezes, mas nunca chegou a se destacar em nenhum. Quando começa a estudar para uma matéria, logo para e passa para outra que consiga entender mais rápido.

Até dos amigos de infância Juan se cansou. Agora ele acha suas conversas chatas e tem procurado novas amizades, mas também acaba perdendo a paciência com elas.

Juan se sente muito frustrado porque sua vida parece não ir a lugar algum. O que ele pode fazer?

Existe uma famosa fábula japonesa que ilustra muito bem o valor da paciência. Nela, certo dia um agricultor japonês decidiu plantar bambu. Havia estudado a fundo uma situação curiosa que acontece com o bambu japonês e que o torna não recomendável para pessoas impacientes: a semente é plantada, a terra é adubada e precisa ser regada sempre, mas,

durante os primeiros sete anos, nada acontece. Qualquer pessoa com pouca experiência em cultivo tem certeza de que comprou sementes estéreis.

Durante o sétimo ano, porém, em apenas seis semanas o bambu cresce mais de 30 metros! Levou apenas seis semanas para crescer? Não, na verdade levou sete anos e seis semanas para se desenvolver.

Ao longo dos primeiros sete anos de aparente inatividade, o bambu estava formando um complexo sistema de raízes que lhe permitiria sustentar o crescimento posterior.

O coach Pablo Tovar explica que em seus cursos usa muito essa fábula para transmitir a sabedoria lenta e secreta do bambu: “No dia a dia, queremos encontrar soluções rápidas e alcançar o sucesso imediato, sem entender que o sucesso é simplesmente o resultado de um crescimento interno que requer tempo. Com certeza todos reconhecemos períodos da vida em que, ao nos esforçarmos para conseguir alguma coisa, parecia que não conseguíamos avançar, até que, de repente, percebíamos que havíamos atingido um novo marco, obtido uma nova habilidade ou conhecimento.”

OS BENEFÍCIOS DA PACIÊNCIA

A paciência pode nos trazer benefícios em todos os âmbitos da vida, do familiar ao profissional. Na verdade, podemos colher seus frutos em qualquer situação em que precisamos interagir com o próximo:

- **Evita a raiva e a frustração.** Essas emoções estão por trás de muitos transtornos emocionais e psicológicos, como a depressão.
- **Facilita o relacionamento com os outros.** Uma pessoa paciente evita julgar as pessoas a seu redor de maneira precipitada e reagir de forma impulsiva e desproporcional.
- **Reduz os erros.** Ao avaliar uma situação com calma, reduzimos as chances de tomar decisões equivocadas e podemos enfrentar qualquer contratempo com alguma segurança.
- **Preserva a saúde.** Quando incorporamos a paciência às nossas características básicas, reduzimos o ritmo cardíaco e a tensão arterial e evitamos diversas doenças relacionadas ao estresse.

Além de tudo, a paciência tem uma função reguladora importante: realiza a mediação entre nosso mundo interior – que nutrimos com nossos anseios e desejos – e o exterior. É um mecanismo que nos permite conciliar os dois mundos e atingir objetivos com um desgaste mínimo. Portanto, não representa nenhum tipo de freio, apenas otimiza nossos recursos.

A lição do eremita

No livro *O poder da paciência*, escrito pelo Dalai Lama, há um texto introdutório escrito pelo tradutor da obra que apresenta uma fábula contada pelos monges tibetanos a seus discípulos.

A história narra o encontro entre um eremita que vivia sozinho nas montanhas e um pastor:

Certo dia o pastor passou, por acaso, diante da caverna do eremita. Intrigado, perguntou, aos gritos:

– O que você está fazendo aí sozinho no meio do nada?

– Estou meditando – respondeu o eremita.

– Meditando sobre o quê? – perguntou o pastor.

– Sobre a paciência.

Fez-se um momento de silêncio. Pouco depois, o pastor decidiu ir embora. Quando já estava se virando para partir, voltou-se para o eremita e gritou:

– A propósito, vá para o inferno!

A resposta foi imediata:

– O que foi que você disse? Vá para o inferno você!

O pastor caiu na gargalhada e recordou ao eremita que ele estava ali para praticar a paciência.

Essa história mostra que a paciência não pode ser cultivada isoladamente – muito pelo contrário: trata-se de uma qualidade que devemos desenvolver em relação aos outros. A introdução tenta ainda explicar o conceito de paciência apresentado no livro:

Ao recomendar a prática da paciência, o monge Shantideva não está dizendo que devemos nos submeter aos abusos e à dominação dos outros, nem nos aconselhando a simplesmente aceitar a dor e o sofrimento. O que ele sugere é a adoção de uma postura firme diante da adversidade. Em sua proposição, o Dalai Lama diferencia submissão e tolerância e ressalta que a verdadeira tolerância só pode surgir quando tomamos uma decisão consciente de não usar a vingança como defesa diante de um dano real ou imaginário. O ponto-chave desse argumento é que a decisão deve ser tomada de forma consciente. Embora nem Shantideva nem o Dalai Lama apresentem uma definição precisa do significado, segundo a concepção budista de seu princípio, a paciência (*soe-pa*) é uma resposta firme contra a adversidade e nasce de um temperamento equilibrado e sereno diante de qualquer problema, seja ele interno ou externo.

A análise de Shantideva sobre a paciência deve ser interpretada dentro do contexto do que podemos considerar as **três características da paciência**:

1. A tolerância baseada na aceitação consciente da dor e da adversidade.
2. A tolerância que surge da reflexão sobre a natureza da realidade.
3. A tolerância às ofensas lançadas pelos outros.

Mais adiante, o próprio Dalai Lama faz uma bela e profunda reflexão sobre os mestres que surgem inesperadamente e que, no dia a dia, nos ensinam a arte da paciência:

Nunca devemos dar desculpas e dizer que nossos inimigos nos impedem de exercitar a calma e que essa é a causa da nossa irritação. Se não somos pacientes, não estamos exercitando a calma com honestidade. Não podemos dizer que o mendigo é o obstáculo à generosidade, pois ele é justamente o motivo da existência desse sentimento. Por outro lado, não são muitas as pessoas que nos irritam e testam nossa paciência, e precisamos delas para exercitá-la. Encontrar um verdadeiro inimigo é tão difícil que deveríamos ficar felizes por ter um e apreciar os benefícios que ele nos oferece. Nosso inimigo merece ser a primeira pessoa a quem devemos agradecer por alcançarmos os méritos que ele próprio nos permite adquirir. Assim, ele é digno de respeito pelo simples fato de nos permitir praticar a paciência.

A arte da paciência

Ramiro Calle, pioneiro no ensino da ioga na Espanha, é autor do livro que leva justamente o título *El arte de la paciencia* (A arte da paciência). Segundo ele:

A mente cria sofrimento em seu estado normal. Ela é conflituosa, voraz, insatisfeita. É confusa e instável. Com frequência sofre com suas próprias contradições, confusões, avidez e repulsa. Ela está comprometida com a ignorância, com a divisão, pois durante anos criou uma atmosfera de medo, paranoia, hostilidade e egocentrismo. Nela se estabelecem venenos como o ódio, o ciúme, a inveja, entre tantos outros. A mente não é bela. Às vezes, fazemos dela uma verdadeira bagunça. Limpamos nosso corpo com todo o cuidado, mas largamos a mente às traças. Uma mente confusa gera confusão; uma mente agressiva produz agressividade. Se a mente é a base de tudo, como dizia Buda com toda a razão, a qualidade do que surgir a partir dela refletirá a qualidade de quem a produz. Em uma mente competitiva, confusa, insatisfeita não pode haver compaixão. Uma mente como essa não consegue sequer trabalhar bem em cooperação. Ela se debate em sua própria ansiedade. Assim é a mente da maioria dos seres humanos: confusa, sem serenidade, sem inocência, sem vitalidade. Uma mente assim produz desprezo, hostilidade, confusões e mais confusões, ansiedade atrás de ansiedade. A mente que se estabelece sobre seus condicionamentos limitadores está contaminada, pressionada por hábitos coagulados e cheia de obstruções. Essa mente precisa de clareza, de abertura, de uma criatividade útil. As ideias que surgem de uma mente como essa só podem ser erradas e prejudiciais. Esse tipo de mente é nocivo para o próprio indivíduo e para os outros, gera uma violência sem limites e, claro, não ajuda na verdadeira busca interior e na evolução consciente.

SEMENTES DE SABEDORIA PARA CULTIVAR A PACIÊNCIA

“A paciência é uma árvore de raiz amarga, mas de frutos muito doces.”

PROVÉRBO PERSA

“O melhor fogo não é aquele que se acende rapidamente.”

GEORGE ELIOT

“A paciência é a fortaleza do fraco, e a impaciência, a fraqueza do forte.”

IMMANUEL KANT

“Quando decide fazer algo, o homem comum põe tudo a perder por ter pressa para terminar.”

LAO-TSÉ

“Em um momento de fúria, a paciência evita 100 dias de dor.”

PROVÉRBO TIBETANO

“Adote o ritmo da natureza; seu segredo é a paciência.”

RALPH WALDO EMERSON

Por isso é importante meditar, trabalhar a atenção e a paciência.

Em seu livro, Ramiro Calle define a paciência da seguinte maneira: “Paciência é esperar, mas não só isso. É também esperar com serenidade, com a mente imperturbável. Isso requer muito autocontrole, maturidade emocional e um entendimento claro.” Calle também define a paciência como “uma força reguladora, que nos fornece equilíbrio, nos permite enfrentar os acontecimentos de maneira tranquila, constante e sem desespero e nos torna capazes de permanecer estáveis e imperturbáveis, mesmo diante das adversidades. [...] A paciência é um antídoto poderosíssimo contra a frustração, a raiva, a cólera, o rancor e a irritabilidade em geral”. De seu livro podemos extrair algumas **recomendações para desenvolver a paciência**:

1. Pratique exercícios de meditação que lhe permitam acalmar a mente em meio ao turbilhão de pensamentos desarmônicos e contraditórios.
2. As artes marciais, como o tai chi chuan e o aikido, são excelentes recursos para desenvolvermos o autocontrole, a respiração e a harmonia entre a mente e o corpo.

3. Evite tomar decisões sob pressão externa ou, muito menos, interna; quando estamos calmos, pensamos em soluções muito melhores.
4. Desenvolva um olhar mais consciente sobre viver o momento; a impaciência é o resultado de uma disputa entre o “Eu” e seus desejos para o futuro.
5. Monte quebra-cabeças, jogue sudoku ou comece a formar uma coleção de objetos incomuns.
6. Você pode usar sons calmantes para relaxar. Esse é um recurso fantástico que você pode usar quando não estiver conseguindo dormir porque está impaciente ou aflito.
7. Diante de uma situação que lhe cause desgaste ou impaciência, pergunte a si mesmo: “O que eu posso fazer agora para me distanciar desta sensação de impaciência?”

CARDÁPIO CONTRA A IMPACIÊNCIA

OBJETIVO DA SEMANA

1. Procure uma atividade que precise de muitos dias para ser concluída. O ideal é ter um jardim para cuidar, mas você pode pintar um quadro, escrever um conto ou pôr um episódio de sua vida no papel. As tarefas de bricolagem, por exemplo, exigem paciência.
2. Em vez de comprar pela internet, vá até a livraria e encomende um livro que não esteja disponível.
3. Pelo menos uma manhã por semana, compre alimentos frescos no mercado.

Perfeccionismo

ALINE É UMA UNIVERSITÁRIA tão perfeccionista que tira todo mundo do sério. Quando precisa fazer algum trabalho em grupo, ninguém a quer, porque ela perde tempo demais com detalhes: faz mil testes com a fonte e o corpo das letras antes de digitar o trabalho em si, reúne bibliografia que não terá tempo de ler, verifica se cada citação e referência está correta e ainda checa as edições originais dos livros consultados para o caso de haver erros nas traduções.

No fim, acontece sempre a mesma coisa: Aline precisa pedir prorrogação de prazo para terminar os trabalhos, o que a deixa muito ansiosa, pois ela odeia descumprir prazos.

Seu namorado acaba de presentear-lá com um livro sobre Wabi-sabi.

Wabi-sabi: a arte da imperfeição

Em seu livro *Wabi-sabi* (Wabi-sabi), o autor Gottfried Kerstin trata desse conceito único japonês de beleza que se baseia no lema: “Nada dura, nada está concluído e nada é perfeito.” A união dos termos *wabi* e *sabi* descreve uma elegância humilde, um tipo muito especial de simplicidade.

Como porta-voz artístico do movimento zen, a arte wabi-sabi se baseia nos conceitos de simplicidade, humildade e moderação e nos ensina a descobrir a beleza sincera das coisas, em sua imperfeição e efemeridade. Nada na natureza é permanente, e é dessa ideia que surge a aura de melancolia que envolve a beleza, mas uma melancolia que eleva o estado de espírito de quem a contempla, pois provoca um anseio que estimula a evolução.

Tudo está em constante movimento e mudança, nada existe desde sempre ou para sempre, tudo tem começo e fim. A arte wabi-sabi encarna o fato essencial e evidente desse estado de impermanência e nos faz contemplá-la de maneira serena e compreender que tudo é efêmero. Conscientes dessa efemeridade, passamos a ver a vida de outra perspectiva. Como resultado, podemos nos comover diante de uma simples flor em um vasinho de bambu, pois podemos sentir ali um reflexo da existência e de nosso destino como seres humanos.

ARTES WABI-SABI PARA O TEMPO LIVRE

Estas propostas – basicamente de tradições orientais – buscam despertar o que existe de mais espontâneo, natural e original:

- **Desenhe com o pé.** Uma forma de quebrar a rigidez é trocar a técnica que usamos para fazer algo habitual. Em vez de usar as mãos, podemos recorrer ao pé ou à outra mão para desenhar uma criação artística wabi-sabi em uma folha de cartolina grande.
- **Aprenda a caligrafia japonesa.** Existem cursos em que um mestre ensina os alunos a desenhar os traços lindos e inacabados dos *kanjis* – os ideogramas japoneses.
- **Escreva haicais.** São poemas japoneses compostos por pinceladas que descrevem a beleza efêmera de uma cena. Para criá-los, basta descrever em três linhas curtas, e sem rimas, um momento ou lugar que tenha lhe despertado uma emoção especial.
- **Aprenda o ikebana.** Uma das artes que melhor reúnem a essência do wabi-sabi, o ikebana é a tradição do arranjo floral japonês, que incorpora à nossa existência os fundamentos da simplicidade radiante que aflora do mistério de tudo aquilo que é natural.
- **Adote a cerimônia do chá em seu dia a dia.** O ritual diário de preparar o chá a partir das folhas e desfrutar de seu aroma suave antes de saboreá-lo nos conecta à serenidade que guardamos em nosso interior.
- **Crie sua própria xícara.** Vá a um ateliê de cerâmica e use as próprias mãos para moldar uma tigela ou xícara que você mesmo usará depois. É uma experiência única.
- **Pratique a meditação.** Quando nos sentamos em silêncio para contemplar o que acontece à nossa volta, estamos usando uma linguagem mais antiga do que as palavras.

Livros e opiniões sobre o wabi-sabi

De acordo com Leonard Koren, autor da obra *Wabi-sabi: for Artists, Designers, Poets and Philosophers* (Wabi-sabi: para artistas, designers, poetas e filósofos), o wabi-sabi descreve aquela beleza “imperfeita, efêmera e incompleta”.

Andrew Juniper, autor do livro *Wabi Sabi: the Japanese Art of Impermanence* (Wabi Sabi: a arte japonesa da efemeridade), afirma que, “se um objeto ou expressão pode gerar em nós uma sensação de melancolia serena e anseio espiritual, ele pode ser considerado wabi-sabi”.

Richard R. Powell é autor de um terceiro livro sobre o assunto, *Wabi-sabi for Writers* (Wabi-sabi para escritores). Para ele, o wabi-sabi é “uma série equilibrada de princípios que ajudam as pessoas a realizar a mudança, a observar o mundo a partir da ótica da aceitação e a encontrar, em meio aos elementos obscuros da existência, a fibra brilhante da alegria”. Powell afirma que o wabi-sabi “estimula e desenvolve tudo o que é autêntico, reconhecendo três realidades simples: **nada dura, nada está concluído e nada é perfeito**”.

Elogio à imperfeição

Rita Levi-Montalcini, neurobióloga italiana e ganhadora do Prêmio Nobel, explica com clareza em sua obra *In Praise of Imperfection* (Elogio da imperfeição) **as vantagens de uma imperfeição** que, segundo ela, pressupõem também uma vantagem dos pontos de vista da evolução e da sobrevivência:

O crescimento progressivo do cérebro e o desenvolvimento espetacular das capacidades intelectuais da nossa espécie são produto de uma evolução desarmônica que deu origem a uma infinidade de complexos psíquicos e comportamentos anormais. Não é o caso de alguns de nossos companheiros de jornada, como os primatas antropomorfos ou os insetos, infinitamente mais

numerosos, que nos antecederam em centenas de milhões de anos e que provavelmente continuarão existindo depois de a raça humana acabar: com relação a essas espécies, os exemplares que hoje povoam a superfície do planeta não são muito diferentes de seus antepassados de 600 milhões de anos atrás. Desde a aparição do primeiro exemplar, seu minúsculo cérebro se revelou tão capaz de se adaptar ao meio ambiente e de enfrentar os predadores que a espécie pôde se manter fora do excêntrico jogo das mutações: ela é imutável do ponto de vista evolutivo pois desde seu primeiro modelo já se mostrou perfeita.

Para Montalcini, “é a imperfeição, e não a perfeição, que está na base da ação humana”.

CARDÁPIO CONTRA O PERFECCIONISMO

OBJETIVO DA SEMANA

1. Em uma folha de papel, escreva quais imperfeições o tornam único como indivíduo. Analise quais delas são claramente prejudiciais e quais são traços de caráter ou peculiaridades.
2. Durante duas horas, leia textos sobre os grandes personagens da história, como Thomas Edison, que graças ao fracasso contínuo acabou triunfando.
3. Decida em que áreas você pode fracassar repetidamente até se tornar especialista em algo que considere útil.

Dúvidas

JAIME VIVE CHEIO DE dúvidas. Quando se aposentou, decidiu ir morar na cidade de seus sonhos, mas vem passando por uma dificuldade curiosa. Existem tantos apartamentos e casas disponíveis que Jaime não sabe qual escolher. Depois de economizar a vida inteira para finalmente realizar seu desejo, ele visita um imóvel atrás do outro, mas sempre acaba por encontrar algum defeito, seja o tamanho, a disposição dos cômodos, a localização ou mesmo a vizinhança, nunca se decide. Jaime já procura há um ano, e os corretores começaram a se cansar dele. Por isso, quando novas propriedades surgem no mercado, eles acabam ligando para outros clientes em potencial antes de irem atrás dele.

Jaime ficou interessado em muitos imóveis, mas o medo de errar, de não escolher o melhor, o deixou paralisado. Enquanto isso, continua morando em uma casa apertada na cidade que sempre desejou abandonar.

Contra as dúvidas, proatividade

Ser proativo implica abandonar qualquer atitude passiva e tomar as rédeas da vida. Deixar de lado a ajuda de terceiros e as desculpas de que está

esperando alguma coisa. Tomar uma decisão e pôr a mão na massa.

Passivo *versus* proativo

No artigo “La conducta proactiva como conducta estratégica opuesta a la conducta pasiva” (O comportamento proativo como conduta estratégica em oposição ao comportamento passivo), Antonio Ares Parra explica:

O comportamento passivo é o inverso do comportamento proativo. É inadequado e patológico, faz parecer que a vida é um roteiro. Já o comportamento reativo também é inadequado, mas não é prejudicial ou patológico, apenas insuficiente ou inadequado por não se adaptar ao meio atual e à sua projeção para o futuro.

Em ambientes dinâmicos, não podemos nos conformar em reagir levando em conta o que nos servia no passado; **devemos agir prevendo o futuro, vislumbrando aquilo que acreditamos que acontecerá, prevendo riscos e oportunidades. É aí que surge a conduta orientada ao futuro. Esse é o comportamento proativo.**

Após esses esclarecimentos, Parra aborda o tipo de linguagem. Segundo ele, captamos o pensamento desqualificador através da linguagem reativa. A linguagem reativa nos impõe freios (“É impossível”, “Não vão deixar”, “Eu sou assim mesmo”): “Esse tipo de linguagem determina e condiciona nossas ações e dificulta o funcionamento das coisas e nosso bem-estar.” A linguagem proativa, por outro lado, “busca possibilidades, procura novos enfoques, explora alternativas, assume preferências, limitações e pontos de vista, e se compromete a construir a realidade. É uma facilitadora das realizações, das responsabilidades e dos compromissos pessoais. Em parte, busca alterar a realidade para possibilitar o futuro almejado. É uma linguagem que busca saber mais a finalidade do que o motivo. Está mais voltada para o futuro do que para o passado. É uma linguagem de compromisso pessoal”.

O pensamento integrador

Roger Martin, professor de gestão estratégica na Rotman School of Management, em Toronto, defende que, diante de um problema ou uma situação de escolha estratégica, o melhor é **juntar, e não dividir ou escolher uma só opção**. Após passar 15 anos estudando as trajetórias de líderes empresariais que alcançaram o sucesso, Martin concluiu que um traço que todos têm em comum é a predisposição e a capacidade de **unir duas ideias diametralmente opostas** e, sem medo, criar uma síntese, que será superior às duas ideias originalmente inconciliáveis.

Essa capacidade foi chamada de **pensamento integrador**. Martin a compara com a que o ser humano apresentou ao adquirir a capacidade de manejar objetos graças ao “polegar opositor”, isto é, ao fato de que o ser humano tem o polegar em posição oposta quando comparado ao resto dos dedos e por isso permite executar um número muito maior de movimentos manuais. De acordo com Martin, o ser humano nasceu com a mente opositora e precisamos aprender a usá-la.

Para ilustrar como é possível o funcionamento do pensamento integrador, Martin propõe um exemplo: a Procter & Gamble, uma das maiores multinacionais do mundo, parou de crescer em 2000 e por isso sete de suas marcas de maior sucesso rapidamente começaram a perder participação no mercado. Além disso, apesar de investir sem parar em pesquisa e desenvolvimento, a empresa não conseguia lançar novidades no mercado.

A dicotomia estava exposta. Os custos da empresa estavam nas alturas, mas ela precisava reduzir os preços e para isso precisaria reduzir custos. O que fazer?

Aparentemente, para essa problemática havia apenas duas soluções:

- Reduzir os custos e apostar em uma guerra de preços agressiva.
- Investir e inovar para agregar valor à marca.

Mas a empresa não optou por uma coisa nem outra – escolheu as duas e, ao mesmo tempo, nenhuma. Admitiu que precisava reduzir custos para fazer

frente à concorrência, mas em paralelo reconheceu que era necessário inovar ainda mais para que suas marcas alcançassem a liderança no mercado. A partir disso, a organização começou a cortar “camadas” de diretoria que significavam um custo adicional para a empresa, contratou executivos mais jovens como alternativa e concentrou-se em fabricar mais e melhores produtos para gerar caixa, otimizando custos. Os resultados foram muito positivos e a P&G voltou a alçar grandes voos.

A criatividade na tomada de decisões

César Medina Salgado, professor e pesquisador da Universidade Autônoma de Madri, publicou um estudo sobre a relação entre a criatividade e a tomada de decisões.

“O que é a criatividade?”, pergunta Salgado. Para responder a essa pergunta, ele lança mão da opinião de Margaret Boden, professora de ciência cognitiva em Sussex, que afirma que as abordagens sobre a criatividade podem ser divididas em dois tipos: inspiradora e romântica. A abordagem inspiradora vê a criatividade como algo essencialmente misterioso, até sobre-humano ou divino. Do ponto de vista da autora, se a criatividade fosse explicada através desse enfoque, qualquer visão científica da criatividade perderia o sentido. A abordagem romântica, por sua vez, é mais branda na análise da criatividade; diz, pelo menos, que se trata de um fenômeno excepcional. Afirma-se que os artistas criativos (e os cientistas) são pessoas dotadas de talentos específicos que os outros geralmente não possuem: perspicácia e intuição.

Após estudar as diferentes acepções de criatividade e descobrir como o cérebro pode gerar ideias mais criativas, Medina Salgado analisou como a criatividade pode ser aplicada às empresas e à tomada de decisões (“a gestão criativa”, segundo ele). Para isso, investigou algumas das teorias sobre o pensamento criativo, entre as quais a de Edward de Bono, guru do **pensamento lateral**. Segundo Bono, “o pensamento lateral pode ser definido

como a solução de problemas por meio de métodos heterodoxos e sem lógica. Seu objetivo é criar ideias novas e substituir as velhas. A criatividade é um dos elementos fundamentais do pensamento lateral. É nela que se encontram implícitos o rompimento dos padrões estabelecidos e a mudança na forma de pensar e observar os problemas”.

Medina Salgado conclui que “o processo criativo é um passo para a solução de problemas nas empresas. É um processo de amadurecimento de ideias que serão resolvidas, possivelmente, através de dois caminhos: um criativo e outro racional. As alternativas de solução vão depender da natureza do problema encarado pelo indivíduo responsável pela decisão e de sua afinidade com o risco”.

CARDÁPIO CONTRA AS DÚVIDAS

OBJETIVO DA SEMANA

1. Descubra que áreas da sua vida estão paralisadas ou não funcionam como deveriam por causa de suas dúvidas ou desatenções.
2. Em cada dia da semana tome uma decisão importante sem medo de errar. Anotando os resultados em um papel, você descobrirá que sempre acertará mais do que errará.

Dizer “sim” (quando queremos dizer “não”)

CARINA SEMPRE SENTIU NECESSIDADE de ser aceita por todos, sobretudo por suas amigas. Por isso ela sempre disse “sim” para tudo, inclusive para as coisas que a desagradam profundamente. Para não ser a pessoa do contra, ela acompanha as amigas ao cinema para ver filmes românticos, gênero que detesta. Nas férias, viaja com elas para cidades de praia infestadas de turistas, quando no fundo gosta mesmo é do silêncio das montanhas.

Até agora ela tem suportado essas situações com muita paciência e disposição. No entanto, desde que começou a namorar, a situação se complicou, pois seu companheiro tem gostos e preferências muito diferentes dos de suas amigas, e com frequência os planos dele não combinam com os delas.

Carina não consegue descobrir formas de agradar a todos em todas as situações.

A pergunta é: e ela? O que quer fazer?

A chave da assertividade

Em *Cuestión de dignidad* (Questão de dignidade), Walter Riso explica o mecanismo que leva muitas pessoas a não dizer o que pensam e a acatar o que os outros dizem sem levar as próprias vontades em consideração:

Quando as pessoas se relacionam umas com as outras, acabam de deparando com muitas situações em que a sociedade exige resposta delas. Essas demandas podem partir de um amigo, um parente, um chefe ou um desconhecido. Podem surgir na forma de um pedido, uma ordem ou um favor. Embora a resposta natural devesse ser a mais adequada, muitas vezes as pessoas se veem tão pressionadas ou influenciadas que acabam agindo contra os próprios princípios, crenças ou interesses.

Ninguém nasce predeterminado a ser submisso. Isso se aprende aos poucos, sem que o indivíduo se dê conta. Não é uma questão biológica ou hereditária – é um comportamento aprendido e, portanto, modificável. Descobrimos que, se decidirmos aceitar a manipulação, não seremos recriminados. Pelo contrário: podemos até receber apoio pela submissão. Por outro lado, se decidirmos defender nossos direitos legítimos, a situação irá causar desaprovação, culpa ou altos níveis de ansiedade.

Assim, pouco a pouco, muitos desenvolvem diferentes formas de se adaptar, mas na verdade estão se tornando “marionetes humanas”, que perdem um de seus valores mais importantes: a dignidade. [...]

Uma pessoa é assertiva quando se mostra capaz de exercer e/ou defender seus direitos, como o de dizer “não”, de discordar, de expressar uma opinião contrária e/ou sentimentos negativos sem se deixar manipular (como faz o indivíduo submisso) e sem manipular nem violar os direitos dos demais (como faz o indivíduo agressivo).

No meio do caminho entre a atitude maquiavélica de quem pensa que os fins justificam os meios e as reclamações chorosas de quem é incapaz de expor os sentimentos e pensamentos está a opção da assertividade: uma forma de moderação enfática, similar ao caminho do meio que citam Buda e Aristóteles. Sempre de maneira construtiva, esse caminho une a tenacidade de quem pretender alcançar metas à disposição de respeitar os outros e a si mesmo.

No entanto, Walter Riso faz uma advertência: “Muitos dos que tentam passar da submissão à assertividade exageram na dose e se tornam agressivos. Por outro lado, com o tempo o mecanismo pendular submissão/agressão se acomoda até encontrar um equilíbrio funcional e saudável. Enquanto isso não ocorrer, é preciso ter atenção.”

Riso diz ainda que o primeiro passo para poder esperar respeito dos outros é respeitar a si mesmo e reconhecer seu valor:

Devo gostar de mim mesmo e me sentir digno de amor. A dignidade é o reconhecimento de que merecemos o melhor. Da mesma forma como nos sentimos amados e importantes quando alguém nos defende e cuida de nós, nossa autoestima cresce quando impedimos que outros nos sacrifiquem, usem ou explorem.

Se eu aceito passivamente uma injustiça ou ofensa, estou admitindo que mereço ser tratado da forma indevida. É por isso que os indivíduos que têm poucas habilidades sociais e não são assertivos sofrem de depressão. Um de meus pacientes que sofria de episódios frequentes de ansiedade social e depressão chegou a uma conclusão interessante, um insight revelador: “Se eu não gostar de mim, quem vai gostar?”

As quatro chaves das pessoas assertivas

No livro *Não diga sim quando quer dizer não*, Herbert Fensterheim e Jean Baer destacam as **quatro características das pessoas assertivas**:

1. Sentem-se livres para se manifestar. Com palavras e atos, declaram: “Este sou eu. Isto é o que eu sinto, penso e desejo.”
2. São capazes de se comunicar com pessoas de todos os estratos, e essa comunicação é sempre aberta, direta e sincera.
3. São ativas no dia a dia.
4. Agem de acordo com o que consideram justo.

Segundo os autores, a assertividade se tornou um problema por causa de alguns fatores confusos que não nos permitem compreender que ser franco pode ser algo positivo: “Em virtude de uma série de fatores ambientais e condicionantes confusos, ser assertivo se transformou em um problema nacional. Durante a infância, muitos pais censuram a criança que ousa defender seus direitos e com isso minam a segurança que a criança sente em si. Os professores premiam o estudante que não discute o sistema educacional. Já os que resistem são tratados com dureza.” Para os autores, quando não dizemos “não”:

- Somos obrigados a realizar atividades que nos fazem perder o respeito por nós mesmos.
- Acabamos nos distraindo do que realmente queremos.
- Ficamos ressentidos e, por vezes, depois de muitos anos sendo explorados e dizendo “sim” por hábito, perdemos o controle sobre nós mesmos.

- Contribuímos para a falta de comunicação. Dizer “sim” quando se quer dizer “não” não é uma qualidade de uma pessoa de caráter doce; é desonestidade.

Por que é tão difícil dizer “não”?

A psicóloga Begoña Odriozola afirma que “aceitar sempre o que os outros querem nos livra da obrigação de decidir, nos torna credores em vez de devedores e nos faz alcançar uma relativa aprovação alheia. Mas escolher esse caminho nos faz renunciar a muitas coisas”.

Por trás da incapacidade de dizer “não” se escondem a insegurança, a necessidade da aprovação social e o medo da rejeição. Daí surge o medo de decepcionar o próximo, pois achamos que só seremos valorizados se nos sacrificarmos. Portanto, o primeiro passo para se tornar assertivo é começar a se valorizar.

Begoña Odriozola propõe as seguintes **estratégias para aprender a dizer “não”**:

- **Pergunte a si mesmo.** É importante fazer uma série de perguntas para compreender por que temos tanta dificuldade de dizer “não”. Qual é o meu maior medo ao dar uma resposta negativa? A que pessoas ou em que situações é mais difícil dizer “não”?
- **Ganhe tempo.** Trata-se de uma tática útil para se ter clareza e reunir forças para expor sua verdadeira vontade.
- **Descubra seus desejos.** Pergunte-se o que você realmente deseja sem se importar com a vontade dos outros. Em alguns casos, os desejos se parecem; em outros, alguém pode decidir se adaptar; mas, em outros, a melhor decisão pode ser dizer “não”.
- **Seja claro.** Dar uma resposta negativa pode ser uma tarefa desagradável, portanto é importante ter cuidado com a forma de se expressar. Para isso, procure seguir estes passos:
 - Reconheça as necessidades e os sentimentos da outra pessoa.

- Explique por que está dizendo “não”. Para isso, recorra às suas necessidades e aos seus sentimentos.
- Não culpe nem manipule, pois, para conseguir a colaboração do outro, nunca é bom responsabilizá-lo pelos erros que cometeu.
- Assegure-se de que a outra pessoa entendeu sua decisão.
- Ofereça alternativas, tendo em conta as necessidades de ambos.
- **Mantenha-se firme.** Quando expressar sua decisão, mantenha-a ou a renegocie, mas nunca ceda de volta à proposta original.

Aprendendo a dizer “não”

Além de saber a diferença entre os indivíduos assertivos, os agressivos e os passivos, podemos falar das pessoas que têm medo de dizer “não”. No livro *El arte de decir no* (A arte de dizer “não”), Hedwig Kellner fala dessas pessoas e aponta algumas de suas características:

- Têm um enorme desejo de se sentirem amadas.
- São viciadas em agradecimentos.
- Têm medo de perder a simpatia dos outros.
- Ficam angustiadas quando se veem em um conflito.
- Não são capazes de enfrentar a pressão alheia.
- São inseguras.

Segundo Anna Forés, professora da Universidade de Barcelona e coautora do livro *La Asertividad* (A assertividade) juntamente com Eva Bach, “as pessoas não se atrevem a dizer ‘não’ e, por medo da rejeição, põem as necessidades dos outros à frente das próprias”. Socialmente, existe uma tendência a se considerar que dá muito mais prestígio dizer “sim” do que “não”.

A professora de psicologia María José Díaz-Aguado argumenta que uma das razões pelas quais costumamos dizer “sim” é que “as pessoas tendem a ter empatia, a sentir o que os outros sentem, e a ativação da empatia nos leva

a dizer ‘sim’ e a não contrariar. Essa empatia é benéfica se também ensinamos onde estão os limites, onde começa o abuso, onde acaba o amor e começa a enganação, onde se encontra o limite do trabalho, da alimentação, onde acaba o amor e começam os maus-tratos”.

Juan Antonio Moriano, professor de psicologia da Universidade Nacional de Educação a Distância, em Madri, considera que “com frequência é mais fácil dizer ‘sim’ porque um ‘não’ implicaria entrar em conflito com outra pessoa, e, como são pedidos pequenos, achamos que não vale a pena criar caso”. No entanto, devemos levar em conta que a percepção das respostas positivas ou negativas a um pedido pode mudar de acordo com as diferenças culturais. Segundo Moriano, “existem culturas muito coletivistas, em que o indivíduo está a serviço do grupo, como a árabe ou a japonesa; por outro lado, outras são mais individualistas e o sujeito tem mais força e se vê menos condicionado pelas relações familiares”.

Passividade, agressividade ou assertividade

Os psicólogos contrapõem as pessoas assertivas às agressivas (que exigem o “sim”) e às passivas (que sempre priorizam os desejos dos outros). Moriano explica a diferença com o seguinte exemplo: “Imagine que você entra em um bar e pede um refrigerante, mas o garçom aparece com outro. Se você for uma pessoa passiva, vai aceitar sem dizer nada. Se for agressiva, vai dizer: ‘Você é um inútil, veja só o que trouxe.’ Se for assertiva, dirá que houve um engano, sem apontar se foi seu ou do garçom, e pedir a troca. Ou seja, vai defender seus direitos sem agredir o outro.”

A psicóloga Olga Castanyer, autora de *La asertividad: expresión de una sana autoestima* (A assertividade: expressão de uma autoestima saudável), define as pessoas não assertivas como as que “não defendem direitos e interesses pessoais. Respeita os outros, mas não a si mesmas”. Já a pessoa agressiva é aquela que “defende em excesso os direitos e interesses pessoais sem levar em conta os do próximo: às vezes, nem os leva em consideração;

em outras, não tem habilidade para enfrentar algumas situações”. E, para resumir como seria a reação da pessoa assertiva em comparação com as outras, Olga Castanyer diz que ela é a que “conhece os próprios direitos e os defende respeitando o próximo. Ou seja: ela não vai ‘ganhar a disputa’, mas vai ‘chegar a um acordo’”.

E como aprendemos a ser assertivos?

A psicóloga Anna Forés afirma que a primeira coisa a se ter em mente é que “você tem o direito de dizer ‘não’, de expressar o que sente; isso significa ter uma boa autoestima e consideração consigo mesmo”. Frequentemente, ao darmos voz a nossas necessidades, opiniões e desejos, temos medo de ser tachados de egoístas. No entanto, “não precisamos ser assertivos 100% do tempo e sempre dizer o que nos incomoda. É preciso levar em conta as circunstâncias e ter consciência das consequências das nossas ações. Dizer ‘não’ ao parceiro ou aos filhos é diferente de dizer ‘não’ no trabalho. Da mesma forma, pedir a alguém que pare de fumar é uma coisa quando você está apenas de passagem por um lugar e outra quando você vai compartilhar com essa pessoa o mesmo ambiente durante horas de viagem”.

O “não positivo”

Em entrevista dada à especialista em assertividade Karen Christensen, William Ury, cofundador do Programa de Negociação de Harvard, falou sobre o poder do “não positivo”:

Vivemos numa época em que a nossa “pasta de assuntos pendentes” está sempre cheia. Nunca havíamos tido tantas opções e informações a considerar. Como resultado, a habilidade de manter a concentração no que é verdadeiramente importante – nossas prioridades pessoais e organizacionais – e dizer “sim” depende da nossa capacidade de dizer “não” a muitas outras coisas menos importantes. Conseguir se concentrar no que é prioridade e em estabelecer limites é o desafio mais importante que enfrentamos hoje em dia, e isso vale para qualquer um, independentemente do cargo que ocupa.

Segundo Ury, a dificuldade em dizer “não” pode acarretar uma armadilha tripla:

Em primeiro lugar, nós nos “acomodamos”: dizemos “sim” até quando queremos (ou precisamos) dizer “não”. Em segundo lugar, quando estamos cansados ou estressados, às vezes mudamos de atitude e passamos a atacar. Quando isso acontece, falamos “não” de forma agressiva, mas de um modo que pode prejudicar relações importantes. Em terceiro lugar, às vezes caímos na omissão: não dizemos “sim” nem “não” e simplesmente esperamos o problema desaparecer, o que obviamente não acontece. A saída para essa cilada é o “não positivo”. Mas o que é um “não positivo”? É semelhante ao pensamento integrador: a partir de modelos opostos, tentar alcançar uma resolução positiva. Um “não positivo” parte de um “sim”: começa com um “sim” para você mesmo, para seus valores e prioridades, para o que é verdadeiramente importante. Depois avança para um “não” natural, tranquilo e respeitoso. Como resultado, em vez de a resposta acabar em um “não”, ela acaba em um “sim”, que é uma proposta positiva capaz de proporcionar um acordo que funcione para ambas as partes ou, pelo menos, que contribua para uma relação mais positiva. Um “não positivo” é um conceito muito necessário e uma habilidade muito requisitada. Como indiquei, na verdade é um “sim/não/sim”: combina os méritos do “não” – sua clareza e seu poder – com uma atenção aos elementos positivos do “sim”.

Para Ury, o “não positivo” pode ser aplicado na vida profissional e na pessoal. Isso também vale para a relação entre pais e filhos? Ury comenta: “Claro, os pais precisam aprender a estabelecer limites para seus filhos, sobretudo hoje em dia, e é possível fazer isso de forma positiva. [...] A característica-chave de um ‘não positivo’ é o respeito: respeite a si mesmo estabelecendo limites que protejam o que você valoriza e, ao mesmo tempo, demonstre respeito para com o outro e suas preocupações. Com crianças, o respeito é muito importante, e fundamental quando se lida com adolescentes.”

Em um extenso artigo, o próprio William Ury aprofunda o conceito do “não positivo”:

Há 27 anos, escrevi com Roger Fisher um livro chamado *Como chegar ao sim*, que focaliza como chegar a um acordo que beneficie as partes envolvidas em uma negociação. Acho que se tornou um best-seller internacional porque lembra às pessoas os princípios do bom senso, que elas certamente conhecem mas com frequência se esquecem de aplicar.

No entanto, com o passar dos anos eu me dei conta de que “chegar ao sim” não é apenas metade do problema – é também a metade mais sensível. Tal como disse um dos meus clientes, presidente de uma empresa: “Meus funcionários sabem chegar ao ‘sim’. O problema não é esse. O problema é que eles têm dificuldade para dizer ‘não’.” Ou, como ressaltou o ex-primeiro-ministro britânico Tony Blair: “A arte de liderar não é dizer ‘sim’, mas dizer ‘não’.”

Uma conversa que tive com o conhecido investidor Warren Buffet fortaleceu em mim a importância do “não”. “Não entendo toda essa importância que se dá ao ‘sim’. No meu ramo de negócios, a palavra mais importante é ‘não’. Passo o dia olhando as propostas de investimento e digo ‘não’, ‘não’, ‘não’, ‘não’ até encontrar exatamente o que estou buscando. E só então digo ‘sim’. Tudo o que precisei fazer foi dizer ‘sim’ umas poucas vezes na vida, e com isso ganhei uma fortuna.” O “não” é a chave para definir o enfoque estratégico. Portanto, todo “sim” importante pode requerer milhares de “nãos”.

Com o tempo compreendi que o principal obstáculo para se chegar ao “sim” é aprender a dizer “não” da forma adequada. Muitas vezes é difícil dizer “não” quando queremos ou sabemos que devemos dar uma resposta negativa. Às vezes até dizemos o “não”, mas de uma forma que impede o acordo e destrói as relações. Cedemos às exigências impróprias, à injustiça e até aos abusos ou embarcamos em uma luta destrutiva em que todos saem perdendo.

Para evitar essa cilada, devemos adotar o que chamo de “não positivo”. Ao contrário do “não” tradicional, que começa com “não” e termina com “não”, o “não positivo” começa com “sim” e termina com “sim”.

Dizer “não” de maneira positiva significa, antes de tudo, dizer “sim” a nós mesmos e a nossos valores mais profundos.

CARDÁPIO CONTRA DIZER “SIM” (QUANDO QUEREMOS DIZER “NÃO”)

OBJETIVO DA SEMANA

1. Assista ao filme *Se meu apartamento falasse*, em que o personagem interpretado por Jack Lemmon acaba dormindo na rua porque se sente obrigado a emprestar a casa aos chefes.
2. Analise em que situações você diz “sim” quando deseja dizer “não”.
3. Prepare sua argumentação do “não positivo” para a próxima vez que quiser negar algum pedido.

Desejo

POR SER MUITO IMPULSIVO, Roberto tem problemas para manter uma vida financeira saudável. Quando quer comprar alguma coisa – uma roupa, um celular, até um carro novo –, é incapaz de esperar e vai imediatamente atrás do que quer. No entanto, pouco depois de comprar, em geral ele é tomado por um sentimento de culpa, pois muitas vezes acaba comprando coisas supérfluas e precisa fazer um grande esforço para quitar as dívidas que assume.

Roberto vem tentando controlar esse ímpeto, mas sempre perde a batalha para seu desejo.

O melhor amigo de Roberto estuda meditação zen há anos e disse que esses impulsos sufocam alguma insatisfação mais profunda e que ele deveria investigar essa situação.

Os desejos e os impulsos cerebrais

Nosso cérebro é dividido em três partes: o cérebro reptiliano (responsável pelos instintos mais primitivos), o límbico (mais emocional) e o neocórtex (o racional). Em suas pesquisas, o neurocientista Joseph E. LeDoux

demonstrou que em determinadas situações o cérebro emocional pode exercer domínio sobre o racional.

Em geral, considera-se que o controle das emoções se encontra no sistema límbico – a parte “emocional” do cérebro –, que é constituído de três elementos fundamentais com funções específicas:

- O tálamo, que envia a mensagem sensorial ao neocórtex cerebral.
- O hipocampo, que, pelo que se supõe, é importante para a memória e para a interpretação daquilo que percebemos.
- A amígdala, que é o centro do controle emocional.

Antonio Damasio, professor de neurologia e psicologia da Universidade do Sul da Califórnia, é pioneiro no estudo das emoções sob o ponto de vista neurocientífico. Em entrevista dada ao pesquisador e divulgador científico Eduard Punset, Damasio falou da fisiologia neuronal das emoções:

É fundamental saber **distinguir a fase da emoção da fase do sentimento**. Quando o cérebro sente uma emoção – o medo, por exemplo –, ocorre um estímulo que desencadeia uma reação automática. E essa reação certamente começa no cérebro, mas logo passa a repercutir no corpo, seja no corpo real ou na nossa representação interna do corpo. Assim, podemos projetar essa reação concreta por meio de várias ideias que se relacionam com tal reação e com o objeto que a causou. Quando percebemos tudo isso, temos um sentimento. Dessa forma, quando percebemos que alguém gritou (e que isso nos deixou inquietos), nossa frequência cardíaca se altera, nossa postura corporal muda, pensamos que há uma situação de perigo e que podemos escolher entre ficar quietos, prestar atenção no que está acontecendo ou sair correndo – tudo isso ao mesmo tempo. E toda essa cadeia – o estímulo externo, a reação e as ideias que acompanham essa reação – é o que constitui o sentimento. Sentir é perceber tudo isso, e por isso esse ato se situa na fase mental. Ou seja, o estímulo vem de fora, nos modifica (por determinação do cérebro) e altera o organismo. Por fim, temos a percepção.

Coração e cabeça

Daniel Goleman baseia muitas de suas explicações sobre o funcionamento das emoções nas últimas descobertas sobre o papel da amígdala nos sentimentos impulsivos:

Uma das funções da amígdala é sondar as percepções em busca de uma ameaça. Desse modo, a amígdala se transforma em um importante vigia da vida mental, uma espécie de sentinela psicológica que enfrenta qualquer situação, qualquer percepção, levando em conta uma só questão – a mais primitiva de todas: “Isso é algo que eu odeio? Que pode me ferir? Do qual eu tenho medo?” Caso a resposta a essas perguntas seja afirmativa, a amígdala reagirá de imediato ativando seus recursos neurais e telegrafando uma mensagem urgente a todas as regiões do cérebro.

No clássico *Inteligência emocional*, Goleman descreve de maneira simples e compreensível o funcionamento dos cérebros racional e emocional:

Em um sentido muito real, todos temos duas mentes – uma que pensa e outra que sente. Essas duas formas fundamentais de conhecimento interagem para construir nossa vida mental. Uma dessas mentes é a racional, a modalidade de compreensão da qual precisamos ser conscientes. Ela é mais atenta, mais capaz de ponderar e refletir. O outro tipo de conhecimento, mais impulsivo e poderoso – ainda que de vez em quando seja ilógico –, surge da mente emocional.

A dicotomia entre o emocional e o racional se assemelha à distinção popular entre “coração” e “cabeça”. Quando sabemos “no fundo do coração” que uma coisa está certa, estamos nos referindo a uma convicção diferente – de algum modo, um tipo de certeza mais profunda – da que temos quando usamos a mente racional. Existe uma proporcionalidade constante entre o controle emocional e o controle racional sobre a mente. Quanto mais intenso o sentimento, mais predominante é a mente emocional; e, portanto, mais ineficaz a racional. [...] Na maior parte do tempo essas mentes (a emocional e a racional) funcionam em regime de colaboração, entrelaçando as diferentes formas de conhecimento para nos conduzir da forma adequada pelo mundo. Em geral existe um equilíbrio entre essas mentes, um equilíbrio no qual a emoção alimenta a mente racional e dá forma às suas operações. A mente racional, por sua vez, ajusta e às vezes até censura os inputs das emoções.

O experimento das balas

Em *Inteligência emocional*, Goleman cita um experimento realizado por Walter Mischel na década de 1970 e conduzido com crianças filhas de professores, colaboradores e formandos no campus da Universidade de Stanford. No experimento, a criança era colocada em uma sala. Em seguida, um pesquisador entrava e lhe dizia: “Eu tenho que sair agora, mas volto em uns 20 minutos. Se você quiser, pode pegar uma bala, mas, se me esperar,

vai ganhar duas.” O experimento teve uma continuação quando as crianças já haviam se tornado jovens e terminado o ensino médio.

Para uma criança de 4 anos isso é um desafio, como diz Goleman, “uma luta entre o impulso e sua repressão, o desejo e o autocontrole, a bonificação e a demora”. Algumas crianças conseguiram esperar para ter as duas balas de recompensa. Outras, mais impulsivas, pegaram a bala assim que o pesquisador saiu pela porta. Conforme explica Daniel Goleman, anos depois essa experiência prosseguiu com o mesmo grupo de crianças:

O poder de diagnóstico da forma como as crianças lidavam com os impulsos ficou claro 12 ou 14 anos mais tarde, quando a pesquisa investigou o que havia acontecido com aquelas crianças, já então adolescentes. A diferença emocional e social entre as que correram para pegar a bala e as que esperaram o bônus foi contundente. Aqueles que, aos 4 anos, haviam resistido à tentação eram socialmente mais competentes, se mostravam mais eficazes no âmbito pessoal, eram mais empreendedores e capazes de enfrentar as frustrações da vida. [...] Por outro lado, o grupo de pré-escolares que pegou a bala apresentava uma radiografia psicológica mais problemática. Eram adolescentes que demonstravam mais medo de estabelecer contatos sociais, mais birrentos, indecisos, agitados por causa das frustrações. Também eram mais inclinados a se verem como pessoas más ou não merecedoras do que conseguiam, a regredirem, a se paralisarem diante de situações tensas, a serem desconfiados, ressentidos, ciumentos e invejosos, a reagir de forma desproporcional e a arranjar todo tipo de discussão e briga. E, mesmo após todos esses anos, permaneciam incapazes de aguardar a bonificação.

Com base nesses estudos, Goleman expõe a hipótese de que a impulsividade diminui a capacidade de aprendizagem e tem a ver com a ligação entre a amígdala e os lobos pré-frontais.

Além de ser a origem do impulso emocional, a amígdala é fonte das distrações. Por outro lado, os lobos pré-frontais são o lugar da memória operacional, ou seja, a capacidade de prestar atenção no que ocupa nossa mente em determinado momento. Enquanto nos preocuparmos com pensamentos mobilizados por nossas emoções, a memória operativa terá muito menos espaço de atenção. No caso dos alunos, pode-se supor que esse efeito reduzirá a atenção que prestam ao professor, aos livros, deveres, etc. E, se a situação se estende por muitos anos, a carência surge na forma de notas baixas nos vestibulares. Podemos dizer o mesmo no caso do trabalho, em que a falta de concentração e o custo da impulsividade causam forte diminuição da capacidade de adaptação e aprendizagem.

Vencendo o materialismo: um exemplo da Grécia antiga

Diógenes de Sinope é uma figura enigmática da filosofia clássica. Sobre ele circulam algumas histórias difíceis de saber se são verdadeiras ou meras lendas. Dizem que ele vivia em um barril. Seu pai era banqueiro e, segundo o historiador Diógenes Laércio, um belo dia decidiu consultar um oráculo, que lhe disse: “Invalide a moeda corrente.” Assim como todas as respostas do oráculo, essa era enigmática e tinha diversas leituras: falsifique a moeda, altere as leis ou mude os valores. Dizem que Diógenes não quis escolher e fez as três coisas. Como resultado, acabou sendo exilado. Por força das circunstâncias, perambulou por Esparta, Corinto e Atenas.

Reza a lenda que ele se desfez de tudo o que não era indispensável, até de sua cuia, quando viu um rapaz beber água usando as mãos. A lenda diz também que, certo dia, Alexandre Magno estava nos arredores de Corinto e resolveu falar com ele. Aproximou-se e ofereceu-lhe tudo o que quisesse. No entanto, o filósofo respondeu: “Chegue para o lado, porque você está tapando o sol.” Essa história pretende mostrar que o sábio não precisa de nada dos poderosos e se encontra acima das riquezas materiais e da ambição do poder.

É possível viver sem dinheiro?

Como não precisava do dinheiro, Heidemarie Schwermer – autora de *Wunder Welt ohne Geld* (O mundo maravilhoso sem dinheiro) – repartiu o lucro do livro entre pessoas vítimas de maus-tratos, assistentes sociais e diversos outros grupos. No livro, ela diz: “Agora não tenho nada. Sou uma pessoa sem teto, mas sou livre. Minha atividade, que tem como missão chamar atenção para a injustiça, é minha vocação. NÃO PRECISO DE FÉRIAS. Esse é um dos erros da nossa sociedade, que separa ócio e

trabalho, pois a maioria das pessoas faz algo de que não gosta só para ganhar dinheiro e gastar com coisas das quais não precisa.”

A história de Heidemarie Schwermer começa com a criação, em 1994, de uma sociedade baseada em trocas chamada Toma e Dá, na cidade de Dortmund, Alemanha. Nela, os participantes faziam intercâmbio de tarefas em vez de dinheiro: se você sabe cozinhar, cozinhe para mim, e em troca eu consertarei seu carro. Em 1996, Heidemarie decidiu dar um passo adiante nessa experiência e viver um ano sem dinheiro. Desfez-se de pertences e dinheiro e começou a viver apenas com o intercâmbio de tarefas.

Em entrevista ao jornal *La Vanguardia* em abril de 2002, Heidemarie explicou que não tocava em dinheiro fazia seis anos. Comia em um restaurante orgânico, onde cozinhava e trabalhava na limpeza. [...] No entanto, antes do projeto, Heidemarie Schwermer havia sido professora. “Eu me tornei professora porque queria melhorar o mundo. Mas não adiantava: o sistema educacional foi projetado para alimentar a mente das crianças, mas não o coração. [...] As crianças são orientadas a serem competitivas para conseguirem um emprego no qual ganhem muito dinheiro. Isso é tudo, senhores? E o que acontece com as vidas delas? O foco está no ter, e não no ser.”

Heidemarie largou a sala de aula e passou a se dedicar à psicologia. Pensou que, como terapeuta, poderia ajudar: “Eu me especializei em gestalt-terapia e ganhava muito dinheiro com consultas. Troquei de carro 15 vezes, tinha uma casa cheia de objetos [...] Mas mesmo assim achei que o mundo não havia melhorado muito.” Então, largou a psicologia. Na verdade, largou tudo.

Na entrevista Heidemarie explica como começou a pensar na alternativa de viver sem dinheiro, só por meio das trocas. “Comecei a me perguntar se realmente precisamos de tantas coisas, se temos que comprar sem parar. E me convenci de que não, de que podemos viver sem dinheiro.” Para ela, ainda que o dinheiro tenha sido uma grande invenção, parou de ser no momento em que perdeu a utilidade como meio de troca e se transformou no objetivo a ser alcançado e em algo que possuímos e usamos como base para

atribuir valor às pessoas. Ainda que no princípio a proposta de vida fosse dura, ela criou uma rede de trocas e afirma ter tudo de que precisa.

Quando as pessoas dizem a Heidemarie que não são capazes de seguir seu exemplo ou perguntam se o que quer é fazer escola ou criar um movimento social, ela responde que deseja lançar luz sobre a injustiça. Sobre a tendência da nossa sociedade a acumular, Heidemarie afirma que “muitas das coisas que possuímos são inúteis. Trabalhamos para ter. Tudo que chega a mim e de que não preciso, eu dou para outras pessoas. Não gosto de possuir muitas coisas. De início eu queria viver a experiência por um ano, mas notei que o dinheiro é ruim porque ficamos com a sensação de que nunca temos o bastante. As pessoas sempre querem ter mais. Os milionários também. E hoje em dia, quando tenho fome, como e fico satisfeita. Não quero mais o dinheiro. É uma diferença enorme. Tenho mais qualidade de vida desde que abri mão do dinheiro. Essa foi a minha vontade, e eu a levei adiante porque acreditava nela. Nunca me senti pobre. Acho que todos podem evoluir. O ser humano não é mau”.

Heidemarie afirma que não está atrás de seguidores, mas deseja que as pessoas reflitam: “Este é o meu caminho, mas não é um caminho das pessoas. Para muitos nesta sociedade, a pessoa vale quanto ganha. Acredito que todo trabalho é igualmente digno. É possível não ter nada e valer muito. Essa é a minha mensagem.”

Simplificando a vida

Vivemos numa sociedade em que o importante é ter um carro cada vez maior, uma casa cada vez mais espaçosa e um celular cada vez mais moderno. Diante dessa espiral de consumo que frequentemente nos impede de aproveitar a vida, Elaine St. James nos apresenta outra maneira de enfrentar a vida no livro *Simplifique sua vida*, no qual compartilha tudo o que a ajudou a tornar sua existência mais simples.

Os 100 conselhos que ela compartilha na obra são variados (por exemplo, livrar-se de tudo aquilo que não nos serve, mudar-se para uma casa menor, parar de realizar trabalhos improdutivos, mudar as expectativas de vida). Nas palavras de St. James, ela e o marido por fim entenderam que não conseguiriam realizar tudo a que haviam se proposto, “por isso, nós nos sentamos e conversamos sobre o que poderíamos fazer e, o mais importante, sobre o que realmente queríamos fazer. Começamos simplificando: nos organizamos para poder dedicar tempo e energia a tudo o que mais nos importava e nos desprendemos do resto”.

A autora explica que, para simplificar a vida, você pode começar avaliando, entre seus hábitos e suas coisas, o que de fato é necessário. Isso não significa que você vá se privar do que deseja, mas se desfazer do que é desnecessário para ter uma vida plena.

Segundo uma pesquisa da *Time/CNN*, cerca de 65% da população passa a maior parte do tempo livre fazendo coisas que preferiam não fazer. “Por quê?”, pergunta-se Elaine St. James. Para ela, existem dois motivos. O primeiro é que a maioria das pessoas não sabe o que deseja fazer: “Quando eu penso no meu estilo de vida anterior, tão cansativo, devo admitir que uma das razões pelas quais eu permitia que a vida seguisse tão complicada era porque eu não diminuía o ritmo havia anos e, por isso, não tinha tempo de descobrir o que queria fazer, não só com relação ao meu trabalho, como também com relação a várias escolhas pessoais. Se você passa muitos anos sem saber o que deseja fazer, parece mais fácil continuar fazendo o que não quer, em vez de parar e pensar no assunto.”

A segunda razão que nos leva a fazer o que não queremos é nossa impressão de que fazer o que de fato desejamos parece muito difícil: “Uma atitude que lhe permitirá simplificar sua vida é reservar parte do seu tempo para descobrir o que realmente lhe interessa e importa. Com isso, você poderá organizar seu tempo para realizar o que deseja.”

Em entrevista à professora e pesquisadora Susan Beck sobre a aplicação de sua filosofia de “vida simples” a novas tecnologias, Elaine St. James declarou: “Muitas novas tecnologias podem simplificar nossas vidas, mas temos que aprender a usá-las com eficácia. [...] É mais fácil simplificar

quando você conhece suas prioridades. Admita para si que não pode fazer tudo. Em vez de tentar fazer ou saber tudo, é melhor se concentrar no que sustenta suas prioridades e se desfazer do resto.”

CARDÁPIO CONTRA O DESEJO

OBJETIVO DA SEMANA

1. Assim como Elaine St. James, faça uma lista de tudo aquilo que lhe custa dinheiro, tempo ou energia e pense no que pode ser descartado.
2. Organize um plano para, aos poucos, reduzir essa necessidade e simplificar sua vida. Proponha-se a eliminar um elemento da lista por semana.

Pessimismo

HUGO VIVE DESANIMADO POR causa da crise econômica e da falta de perspectivas. Desde que sua loja de capas para celular fechou, ele simplesmente assiste a tudo desmoronar a seu redor. Enquanto acaba com suas poucas economias, ele desistiu de tentar abrir qualquer outro negócio, mas também não está procurando emprego, pois tem certeza de que seu perfil não vai interessar a ninguém e de que qualquer entrevista de trabalho que fizer será em vão, pois sempre haverá um candidato mais capacitado do que ele.

Sem se dar conta, Hugo vem se especializando nas artes da passividade e da amargura.

O otimista... nasce ou se cria?

No livro *Half Empty, Half Full: Understanding the Psychological Roots of Optimism* (Metade vazio ou metade cheio? Entendendo as raízes psicológicas do otimismo), Susan C. Vaughan “fala dos monstros que vivem dentro de cada um de nós, o conjunto de sentimentos que todos devemos aprender a controlar. [...] É nossa habilidade para controlar os sentimentos,

sem anulá-los, que nos possibilita ter uma visão otimista de nós mesmos e do mundo que nos rodeia. [...] Tanto o otimismo quanto o pessimismo são resultado de nosso processo interno de regulação do estado de ânimo”.

Os dicionários descrevem o otimismo como a “disposição para esperar o melhor ou ver o lado positivo das coisas; uma tendência geral a valorizar favoravelmente toda circunstância ou possibilidade”. Vaughan cita essa definição pois ela dá a entender que o otimismo é um aspecto estável do caráter. Mas a psiquiatra crê que o otimismo não é apenas biológico ou um traço da personalidade. Para ela, “o otimismo é fruto de um processo interno de construção de ilusões”. Assim como o pessimismo, o otimismo não é uma qualidade imutável.

As leis da infelicidade

Em seu livro *How to Be Totally Unhappy in a Peaceful World* (Como ser totalmente infeliz num mundo pacífico), Gil Friedman declara: “Não foi fácil, mas finalmente consegui. Ainda que com muito esforço, obtive sucesso. Estou falando da infelicidade!” De forma simples, Friedman apresenta as **regras** que devemos seguir **para alcançar a infelicidade**:

1. Concentre-se totalmente na parte da sua vida que não o satisfaz.
2. Mantenha-se sempre ativo para não ter tempo de resolver seus problemas. Enchendo sua vida de atividades, você não terá tempo para refletir e estará tão ocupado que, quando surgir uma atividade que realmente lhe agrade, não vai ter tempo de realizá-la.
3. Permaneça tenso e agitado o tempo todo.
4. Evite manter a regularidade e o ritmo no dia a dia.
5. Sempre se compare aos outros.
6. Gaste tudo o que puder e produza o mínimo possível.
7. Tenha muitas dúvidas. Quanto mais, melhor.
8. Deseje muitas coisas. Nunca se sinta satisfeito com o que tem.

9. Concentre-se no fim, e não nos meios, porque assim você fará de tudo para alcançar o sucesso.

Outras regras que poderiam ser aplicadas a essa busca pela infelicidade são:

- Permaneça indeciso sobre tudo o que puder.
- Deixe tudo para amanhã.
- Faça o mínimo exercício físico possível e, se por algum motivo for realizar algum, escolha o que mais lhe desagrade.
- Lembre-se sempre de como você está sozinho.
- Sinta que está totalmente distante dos outros.
- Perceba que não pode fazer nada para ser feliz.
- Tenha em mente que tudo depende de circunstâncias completamente fora do seu alcance.

Um manual para amargurados

Outro autor que decidiu buscar a infelicidade como forma de nos ensinar o que não devemos fazer é Paul Watzlawick, autor do livro *Pare de fazer drama e aproveite a vida*, que nos permite observar determinadas situações e experiências que nos fazem refletir sobre como as pessoas constroem uma vida infeliz.

Recorrendo à ironia para fazer o leitor se afastar do erro e passar a agir de maneira inversa à de seus conselhos, Watzlawick mostra como, voluntariamente, podemos criar e consolidar nossa infelicidade. Ele começa o livro com a seguinte citação:

“O que se pode esperar de um homem? Pode-se cobri-lo de todos os bens da Terra, submergi-lo em felicidade até o pescoço – de tal maneira que surjam bolhas na superfície da água –, dar-lhe renda suficiente para que não precise fazer nada além de dormir, comer doces e almejar a perpetuação da espécie humana. Apesar de tudo, mesmo nesse caso o homem, unicamente por pura ingratidão, por simples insolência, agirá de má-fé contra você. Na primeira oportunidade, arriscará até o doce e desejará o disparate mais destrutivo, a estupidez mais antieconômica, só para acrescentar um

elemento fantástico e agourento em toda situação razoável. Ele desejará conservar justamente suas ideias fantásticas, sua estupidez mais banal [...]”

Essas palavras foram escritas por um homem que Friedrich Nietzsche considerou o maior psicólogo de todos os tempos: Fiódor Mikhailovich Dostoiévski. Na realidade, no trecho ele simplesmente afirma, com muita eloquência, aquilo que a sabedoria popular sabe desde sempre: não existe nada mais insuportável do que viver uma série de dias bons.

A literatura universal já deveria ter inspirado nossa desconfiança. Desgraças, tragédias, catástrofes, crimes, pecados, delírios, perigos: são esses os temas das grandes criações. O “Inferno”, de Dante, é incomparavelmente mais genial do que seu “Paraíso”; o mesmo se pode dizer de *Paraíso perdido* de Milton – o Paraíso reconquistado é claramente inosso quando comparado ao primeiro. A queda de Jedermann (protagonista de peça homônima escrita por Hugo von Hofmannsthal, cuja tradução aproximada seria “O homem comum”) é humilhante, enquanto os anjinhos que se salvam no fim proporcionam um efeito ridículo. A primeira parte de *Fausto*, de Goethe, comove e leva às lágrimas; a segunda dá sono. Não vamos nos iludir: o que seria de nós sem nossas desgraças? Onde estaríamos? Precisamos sentir raiva, no sentido mais próprio da palavra.

Usando exemplos bastante ilustrativos, Watzlawick apresenta ao leitor alguns conselhos para deixar a vida mais amarga:

- Pense que você sempre tem razão, pois tudo é oito ou oitenta e só existe uma verdade absoluta: a sua. Descarte imediatamente o que os outros lhe dizem, mesmo quando possa lhe proporcionar algo positivo e interessante. Se quiser ser um gênio, rejeite até aquela que lhe parecer ser a melhor opção, recuse até suas próprias recomendações. Pense que, se a ideia ou proposta não é 100% sua, o melhor é descartá-la, pois com certeza ela não vale a pena.
- Tenha obsessões: escolha uma lembrança bastante negativa, transforme-a em uma recordação inesquecível e comece a se lembrar dela de vez em quando, até que você viva apenas para pensar nela. Assim, não dará atenção aos problemas do dia a dia.
- Apegue-se ao passado, pois com isso você não se ocupará do presente.

- Não tente mudar de estratégia para solucionar um problema.
- Crie problemas para si mesmo e, se os seus ainda não forem suficientes, assuma os dos outros. Encha sua vida de complicações – reais ou inventadas – e dê muita importância a todos os acontecimentos negativos.
- Imagine todos os perigos que você pode encontrar ao longo do dia. Com certeza isso o ajudará a viver angustiado e assustado.
- O presente não vale a pena. Por isso, pense sempre no futuro. Adie o prazer que você pode sentir agora, pois há como saber o que o futuro lhe reserva. Não se concentre em aproveitar a jornada. Pense sempre na meta a atingir – se possível, uma meta que provoque a admiração dos outros.
- Jamais se perdoe, pois com isso você chegará ao ponto em que só sentirá autopiedade. Pense que é a única pessoa responsável por tudo o que lhe acontece e nunca acredite que existem situações que fogem ao seu controle.

Watzlawick também apresenta algumas recomendações para sermos infelizes em nossos relacionamentos. Em um de seus conselhos, ele sugere que o leitor vá até alguém e pergunte “Por que você está zangado comigo?”. É importante, porém, que a pessoa não esteja zangada com você ou com qualquer outra pessoa. Então ela responderá que não está zangada com você. A questão é que, ao perguntar, você dá a entender que sabe mais sobre a pessoa do que ela própria e que considera a resposta dela uma simples mentira. Usando essa técnica, você pode falar indefinidamente sobre o humor da outra pessoa e também sobre os efeitos que suas perguntas provocativas causam. Outro de seus conselhos segue a mesma linha: repreenda o outro sem motivo algum e não explique por que o fez.

No que diz respeito aos relacionamentos de casais, o título de um capítulo define seu conselho com perfeição: “Se alguém gosta de mim, é porque não está em seu juízo perfeito.” Essa máxima lembra outra, de Groucho Marx: “Eu nunca entraria para um clube disposto a me aceitar como sócio.”

CARDÁPIO CONTRA O PESSIMISMO

OBJETIVO DA SEMANA

1. Releia as listas de Friedman e Watzlawick e descubra quais leis da infelicidade você está seguindo.
2. Elimine ao menos um item por semana, começando agora mesmo, sem demorar nem mais um minuto.
3. Leia um livro de memórias de algum otimista convicto e descubra o que ele fazia e o que você não faz.

Apego

LARA É CONHECIDA EM seu círculo de amigos como uma pessoa carinhosa e zelosa com tudo o que é seu – de sua família até os amigos, passando por suas coisas, como o apartamento e o carro impecável, o mesmo há vinte anos.

Certo dia, Lara acordou e, quando foi pegar o automóvel, teve uma desagradável surpresa: ele estava com um enorme arranhão causado por algum desalmado que esbarrou nele e nem sequer deixou um bilhete se identificando e se prontificando a pagar pelo estrago.

Lara ficou extremamente chateada, mas nesse mesmo dia ela ainda teria mais dois desgostos. No trabalho, ela recebeu a notícia de que, devido à crise, precisarão fazer cortes em seu setor. Quando voltou para casa, encontrou uma mensagem na secretária eletrônica com a notícia de que seu tio preferido está internado em estado grave.

Lara se pergunta se é vítima de mau-olhado de alguém que quer acabar com a sua paz.

O que é o apego?

Segundo o psiquiatra e psicanalista John Bowlby, criador da Teoria do Apego, o ser humano tem uma necessidade universal de formar laços afetivos estreitos. Em sua obra *The Making and Breaking of Affective Bonds* (A criação e a quebra de laços afetivos), ele destaca:

Quando uma criança pequena desenvolve um vínculo afetivo com uma figura materna e depois é separada dela, passa a apresentar indícios de ansiedade. E se, ainda por cima, ela é inserida em um ambiente estranho, aos cuidados de pessoas estranhas, a sensação se intensifica. A criança, então, segue uma sequência característica de comportamentos. Primeiro, protesta energicamente e tenta recuperar a mãe de todas as maneiras. Depois, parece desistir da possibilidade de recuperá-la, mas continua preocupada e atenta a um possível retorno. Por fim, parece perder o interesse pela mãe e desenvolve um desapego emocional. Contudo, nos casos em que o período de separação não é longo demais, o desapego não é definitivo. Cedo ou tarde, o reencontro com a mãe leva ao reaparecimento do apego.

A Teoria do Apego de Bowlby pode ser resumida da seguinte forma: desde muito pequeno o indivíduo desenvolve um vínculo intenso (em geral com a mãe) e constante. A separação entre ele e a pessoa com quem tem laços aciona uma reação em cadeia que se inicia com protestos, segue com a desesperança e, por último, se a separação é longa o bastante, provoca o desapego.

O que nos interessa aqui é que, de acordo com Bowlby, os comportamentos relacionados ao apego não mudam ao longo da vida e se tornam mais relevantes quando o indivíduo sofre uma perda traumática.

A estrada direta para a dor

O livro *A consciência sem fronteiras*, de Ken Wilber – estudioso das teorias orientais sobre o apego –, apresenta uma reflexão lúcida sobre esse sentimento:

O apego forma laços estreitos com o desejo, o que significa que a não realização do desejo causa dor. Logo, o apego desempenha um papel importante no sofrimento. Portanto, para interromper o sofrimento é fundamental renunciar ao apego.

O apego não se limita a objetos ou pessoas. Além das formas conhecidas de apego a posses materiais, a relações e ao *status quo* dominante, há tipos igualmente intensos de apego, por exemplo, a uma determinada imagem de si mesmo, um modelo de comportamento ou um processo psicológico. Segundo as disciplinas que estudam a consciência, entre os apegos mais fortes estão aqueles que nos causam o sofrimento e a sensação de falta de dignidade. Se nossa identidade tem origem em nossos papéis, nossos problemas, nossas relações ou nossa consciência, o apego acabará sendo reforçado pela angústia da sobrevivência pessoal: “Se eu renunciar a tudo aquilo a que me apego, quem serei? O que serei?”

Bernardo Stamateas, autor do livro *Emoções tóxicas*, aponta o “apego tóxico” como uma dessas emoções. Por que o apego emocional pode ser tóxico? “O apego emocional é tóxico para sua identidade e seu potencial. O indivíduo apegado pensa que deve evitar que qualquer coisa aconteça com os outros, sem cogitar o risco que corre ao se descuidar de sua vida e suas necessidades. A pessoa apegada sofre de codependência afetiva e costuma se ‘viciar’ nas pessoas, entrega o controle de suas emoções e decisões. [...] A codependência afetiva é uma condição tóxica e prejudicial à liberdade e à individualidade, características com as quais nascemos, por isso ela sempre causa dor.”

O APEGO ÀS COISAS

Nossos problemas se devem a um desejo e a um apego apaixonado às coisas, sentimentos esses que nunca são completamente satisfeitos. Como resultado, isso gera ainda mais angústia. Enxergamos as coisas como entidades permanentes. Quando nos empenhamos em obter esses objetos de desejo, usamos a agressividade e a competitividade como ferramentas supostamente eficazes, mas, no fim das contas, acabamos nos destruindo ainda mais.

DALAI LAMA

Como o budismo ensina a escapar do apego

Buda não deixou nenhuma obra escrita. Seus ensinamentos foram transmitidos oralmente até serem transcritos, quatro séculos depois, no Cânon Páli. Entre os escritos há um fragmento revelador sobre a correnteza de um rio que arrasta tudo o que encontra pela frente:

Em Sāvathī. Monges, imaginem um rio que corta as montanhas e cuja correnteza flui rapidamente e varre tudo o que encontra pelo caminho. Se em uma das margens do rio crescesse a erva kusa, esta poderia sobreviver a ele; se juncos ou canas-de-açúcar ali crescessem, também poderiam sobreviver a ele. Mas, se um homem levado pela correnteza se agarrasse à erva kusa, a planta seria arrebatada e o indivíduo vivenciaria uma tragédia. Se ele se agarrasse aos juncos ou aos pés de cana, estes se romperiam ou quebrariam e o homem depararia com a tragédia.

A metáfora do rio simboliza o poder de arrastar e destruir que tem os cinco acúmulos de apego. O junco poderia sobreviver sozinho à correnteza do rio, mas, se o homem se agarra à erva, esta se rompe e o rio leva o junco e o homem juntos. Os cinco agrupamentos são as cinco partes que, segundo Buda, compõem o ser humano e as fontes básicas do apego.

O primeiro, *rūpa*, corresponde ao corpo e a toda forma material. Os outros quatro correspondem à mente (*citta*, que no budismo significa mente-corção, a mente superior): as sensações (*vedanā*), a percepção (*saññā*), as formações mentais (*saṅkhāra*) e a consciência sensorial (*viññāna*).

A fugacidade do prazer

Robert Thurman, doutor em budismo, publicou em 2000 um livro intitulado *Revolução interior: vida, liberdade e a busca da felicidade*. Na obra, ele apresenta algumas pílulas de sabedoria budista, entre as quais referências ao apego e a como superá-lo:

Sou identificado pelo “meu” nome, “meu” gênero, “minha” cor de pele, “meu” estado biológico e outros elementos estáveis da minha identidade. Por outro lado, este mesmo “eu” me direciona a um estado de existência e a determinadas ações e experiências. O que estou tentando descobrir é se realmente existo da maneira que acredito existir. Antes de começar a me preocupar em saber para onde vou e como vou, quero descobrir quem me conduz ou quem conduz.

Seguindo essa linha de raciocínio, o autor reflete sobre o prazer e o consumo.

O prazer é tão fugaz quanto o desejo original de consumir e não faz nada além de nos estimular a continuar a busca. A chave para sair desse círculo vicioso diabólico é descobrir a origem da

insatisfação e compreender que ela jamais poderá ser completamente saciada. Quando paramos de trabalhar para um amo que nunca se sentirá satisfeito, podemos escolher usufruir de algo, mas sem sofrer se o perdermos, sem o desejo angustiante de ter mais – em outras palavras, sem vício. Só então podemos conhecer o verdadeiro prazer. É uma revolução silenciosa.

As quatro nobres verdades

Mas voltemos a Buda e a seus ensinamentos sobre o apego como causa do sofrimento. No sermão de Benares, Buda apresentou as Quatro Nobres Verdades e o Nobre Caminho Óctuplo. Falaremos aqui apenas das verdades:

- A primeira Nobre Verdade é *dukkha*: a natureza da vida é sofrimento. “Esta, ó monges, é a Nobre Verdade do Sofrimento. O nascimento é sofrimento, a velhice é sofrimento, a doença é sofrimento, a morte é sofrimento, a associação com o indesejável é sofrimento, a separação do desejável é sofrimento, não alcançar o que se deseja é sofrimento.”
- A segunda Nobre Verdade é a origem do *dukkha*: o desejo – ou a “sede de viver” –, acompanhado de todas as paixões e apegos, ou seja, o *trsnā* (também traduzido como ânsia, desejo, sede, cobiça). “Esta, ó monges, é a Nobre Verdade da Origem do Sofrimento. É o desejo que produz renascimentos, que, acompanhado de prazer e paixão, encontra sempre um novo deleite, ora aqui, ora ali. Isto é, o desejo de alcançar prazeres sensuais, o desejo da existência e o da não existência.” Considerando que nós (e o mundo) somos imperfeitos e instáveis, e que não podemos nos separar dele, estamos presos a nós mesmos e ao ambiente que nos rodeia, sem poder fazer nada.
- A terceira Nobre Verdade é o fim do *dukkha*, é alcançar o Nirvana, a Verdade absoluta, a Realidade derradeira. “Esta, ó monges, é a Nobre Verdade do Fim do Sofrimento. É a extinção e cessação total desse mesmo desejo, seu abandono, sua eliminação; é libertar-se dele, é a não dependência.” Ou seja, a dor pode ter fim. Acabamos com o sofrimento quando eliminamos o anseio por prazeres sensoriais, por alcançar o que desejamos e pela destruição – e também quando a paixão deixa de existir.
- A quarta Nobre Verdade é o Caminho que leva ao fim do sofrimento.

A visão de Krishnamurti

Terminamos nossa dieta de 24 semanas com o filósofo indiano Krishnamurti, que em várias de suas obras fala sobre o apego e o desapego, chegando a conclusões brilhantes, como a seguinte:

Por que vocês têm apego? E o que aconteceria se não tivessem? Se não fossem apegados aos próprios nomes, a seus bens, a seu status... vocês sabem, a esse acúmulo de coisas que compõem o “eu” de cada um de vocês; seus móveis, seus carros, suas características e idiossincrasias, suas virtudes, crenças e ideias. Afinal, o que aconteceria? Se vocês não fossem apegados a essas coisas, achariam que são como o nada, não é? [...] Assim, o medo desse vazio, o medo de não ser nada, os faz se apegarem a suas famílias, seus companheiros, a uma cadeira, a um carro, a seu país: não importa. O medo de não ser nada faz a pessoa se apegar a algo, e esse processo implica conflito, dor. Porque tudo aquilo a que você se apegar logo se desintegra, morre. [...] Dessa forma, o processo de reter é doloroso. [...] O medo da solidão, o medo de não ser nada, o medo do vazio, nos faz ter apego por alguma coisa. [...] O apego causa dor, e para evitá-la cultivamos o desapego. E assim persistimos nesse círculo vicioso que é sempre doloroso, em que sempre há luta.

Espero que você tenha aprendido e refletido tanto quanto eu – que fiz o papel de um simples “lanterninha” nesta jornada – com os mestres que tomaram conta destas páginas para nos ensinar a evitar atitudes e hábitos que abalam nosso bem-estar.

Como mencionei no início do livro, Michelangelo afirmava que a beleza já se encontrava dentro do bloco de mármore e que, para revelá-la, ele só precisava retirar o que estava sobrando. Da mesma forma, quem guarda os ensinamentos deste livro já conta com tudo o que é necessário para ser feliz e enfrentar as inevitáveis adversidades da vida.

Para isso só precisa retirar as sobras.

O que resta é felicidade.

CARDÁPIO CONTRA O APEGO

OBJETIVO DA SEMANA

1. Avalie suas relações com as pessoas e as coisas de que mais gosta. Elas estão baseadas no apego? Caso estejam, busque alternativas para começar a se relacionar com base na provisoriedade (como se o mundo pudesse acabar amanhã), mas sem renunciar ao amor.
2. Como trabalho de fim de curso, revise os 24 cardápios desta dieta espiritual e avalie quanto “emagreceu” com cada um.
3. Depois de terminar o livro, continue “perdendo peso”. Qualquer dieta é para a vida toda.

Bibliografia

- Álava Reyes, María José. *La inutilidad del sufrimiento: claves para aprender a vivir de manera positiva*. Madrid: La Esfera de los Libros, 2010.
- Aron, Elaine. *The Highly Sensitive Person*. Nova York: Broadway Books, 1996.
- Bauman, Zygmunt. *O medo líquido*. Rio de Janeiro: Zahar, 2006.
- Bloch, Robert. *Pleasant Dreams*. Sauk City: Arkham House, 1960.
- Bourke, Joanna. *Fear: a Cultural History*. Califórnia: Shoemaker and Hoard, 2005.
- Branden, Nathaniel. *The Power of Self-Esteem*, Deerfield Beach: Health Communications, 1992.
- _____. *Autoestima e seus seis pilares*. São Paulo: Saraiva, 2002.
- _____. *Como aumentar sua autoestima*. Rio de Janeiro: Sextante, 2009.
- Buzzati, Dino. *O deserto dos tártaros*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2011.
- Calle, Ramiro A. *El arte de la paciencia*. Madrid: Martínez Roca, 2009.
- Carlson, Richard. *Não faça tempestade em copo d'água*. Rio de Janeiro: Rocco, 1998.
- _____. *You Can Be Happy No Matter What*. Novato: New World Library, 2007.
- Carnegie, Dale. *Como fazer amigos e influenciar pessoas*. Rio de Janeiro: Companhia Editora Nacional, 2012.
- _____. *Como falar bem em público e encantar pessoas*. Rio de Janeiro: Companhia Editora Nacional, 2012.

- _____. *Como parar de se preocupar e começar a viver*. Curitiba: Nova Cultura, 2011.
- Castanyer, Olga. *La asertividad, expresión de una sana autoestima*. Bilbao: Desclee de Brouwer, 2011.
- Castilla, Carlos. *Teoría de los sentimientos*. Barcelona: Tusquets Editores, 2000.
- Coetzee, J. M. *À espera dos bárbaros*. São Paulo: Companhia das Letras, 2006.
- Covey, Stephen R. *Os sete hábitos das pessoas altamente eficazes*. Rio de Janeiro: BestSeller, 2009.
- Csikszentmihályi, Mihály. *A psicologia da felicidade*. São Paulo: Saraiva, 1992.
- Cyrulnik, Boris. *Os patinhos feios*. São Paulo: Martins Fontes, 2004.
- Dalai Lama. *A arte de lidar com a raiva: o poder da paciência*. Rio de Janeiro: Campus, 2001.
- Dyer, Wayne. *Seus pontos fracos*. Rio de Janeiro: Nova Era, 2006.
- Fensterheim, Herbert; Baer, Jean. *Não diga sim quando quer dizer não*. Rio de Janeiro: Viva Livros, 2013.
- Fisher, Roger. *Como chegar ao sim*. Imago: Rio de Janeiro, 2005.
- Forés, Anna; Bach, Eva. *La asertividad*. Barcelona: Plataforma, 2012.
- Frankl, Viktor. *Em busca de sentido*. Petrópolis: Vozes, 2015.
- Friedman, Gil. *How to Be Totally Unhappy in a Peaceful World*. Seattle: CreateSpace Independent Publishing Platform, 2013.
- Gallagher, Winifred. *Rapt: Attention and the Focused Life*. Londres: Penguin, 2009.
- Goleman, Daniel. *Inteligência emocional*. Rio de Janeiro: Objetiva, 1996.
- _____. *Inteligência social*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.
- Jeffers, Susan. *Tenha medo... e siga em frente*. São Paulo: Cultrix, 2001.
- Jericó, Pilar. *Não medo: na empresa e na vida*. São Paulo: Planeta, 2007.
- Jung, Carl G. *Tipos psicológicos*. Petrópolis: Vozes, 2001.
- Juniper, Andrew. *Wabi sabi: The Japanese Art of Impermanence*. North Clarendon: Tuttle, 2003.
- Kabat-Zinn, Jon. *Coming to Our Senses*. Nova York: Hyperion, 2006.

- Kellner, Hedwig. *El Arte de decir no*. Barcelona: Obelisco, 2009.
- Koren, Leonard. *Wabi-Sabi para artistas, diseñadores, poetas y filósofos*. Point Reyes: Imperfect, 2008.
- Labrador, F. J.; Cruzado, J. A.; Muñoz, M. (orgs.). *Manual de técnicas de modificación y terapia de la conducta*. Madri: Pirámide, 2009.
- Langer, Ellen. *Mindfulness*. Cambridge (Mass.): Da Capo Press, 1989.
- Levi Montalcini, Rita. *In Praise of Imperfection*. Nova York: Basic Books (AC), 1989.
- Luskin, Fred. *Aprenda a perdoar e tenha um relacionamento feliz*. Rio de Janeiro: Ediouro, 2008.
- Marina, José Antonio. *El laberinto sentimental*. Barcelona: Anagrama, 2009.
- Marinoff, Lou. *O poder do Tao*. São Paulo: Prumo, 2012.
- Marks, Isaac. *Fears, Phobias and Rituals*. Oxford: Oxford University Press, 1987.
- Marshall, Lyn. *Instant Stress Cure*. Post Falls: Century Publishing, 1988.
- Miller, Alice. *El origen del odio*. Barcelona: Ediciones B, 2000.
- Miller, Douglas. *Don't Worry*. Los Angeles: Not Avail, 2006.
- Moix, Jenny. *Felicidad flexible*. Madri: Aguilar, 2011.
- Ovidio. *Metamorfoses*. Rio de Janeiro: Martin Claret, 2003.
- Porta, Sepp; Zagler, Günter. *Gib den Stress*. Berlim: Kreuz, 2002.
- Powell, Richard R. *Wabi-Sabi for Writers*. Avon: Adams Media Corp., 2006.
- Riso, Walter. *Ame e não sofra*. Porto Alegre: L&PM, 2014.
- _____. *Amores de alto risco*. Porto Alegre: L&PM, 2011.
- _____. *Cuestión de dignidad*. Barcelona: Granica, 2008.
- _____. *A arte de ser flexível*, Porto Alegre: L&PM; 2011.
- _____. *Terapia cognitiva: fundamentos teóricos y conceptualización del caso clínico*. Barcelona: Editorial Paidós, 2008.
- Rojas, Enrique. *La conquista de la voluntad*. Madri: Temas de Hoy, 2010.
- Rojas-Marcos, Laura. *El sentimiento de culpa*. Madri: Punto de Lectura, 2010.

- Rosenthal, Robert; Jacobson, Lenore. *Pygmalion in the classroom: Teacher Expectation and Pupil's Intellectual Development*. Bethel: Crown House Publishing Company, 2003.
- Schwartz, Tony. *Be Excellent at Anything*. Free Press: Nova York, 2011.
- Schwermer, Heidemarie. *Wunder Welt ohne Gelt*. Nordestedt: Books on Demand, 2012.
- Sêneca. *Sobre a ira*. São Paulo: Companhia das Letras, 2014.
- Siebert, Al. *The Resilience Advantage: Master Change, Thrive under Pressure, and Bounce Back from Setbacks*. Oakland: Berrett-Koehler, 2005.
- Soler, Jaume; Conangla, M. Mercè. *Ecologia emocional*. Rio de Janeiro: BestSeller, 2011.
- St. James, Elaine. *Simplifique sua vida*. São Paulo: Mandarin, 1995.
- Stamateas, Bernardo. *Emoções tóxicas*. Rio de Janeiro: Thomas Nelson, 2010.
- Thich, Nhat Hanh. *The Miracle of Mindfulness*. Boston: Beacon Press, 1999.
- Thoele, Sue Patton. *The Courage to Be Yourself*. Newburyport: Conari Press, 2001.
- Thomas, William I. *The Child in America: Behavior Problems and Programs*. Nova York: A. A. Knopf, 1938.
- Thurman, Robert. *Revolução interior: vida, liberdade e a busca da felicidade*. Rio de Janeiro: Fissus, 2009.
- Tizón, Jorge L. *El poder del miedo*. Lleida: Milenio, 2011.
- Tolle, Eckhart. *O poder do Agora*. Rio de Janeiro: Sextante, 2002.
- Vaughan, Susan C. *Half Empty, Half Full: Understanding the Psychological Roots of Optimism*. Santa Rosa: Harverst Books, 2001.
- Watzlawick, Paul. *Sempre pode piorar, ou A arte de ser infeliz*. São Paulo: EPU, 2006.
- Wilber, Ken. *Consciência sem fronteiras*. Cultrix, São Paulo, 1979.
- _____. *One Taste*, Boston: Shambhala, 2000.
- Wilde, Oscar. *O crime de lorde Arthur Savile*. São Paulo: Landmark, 2012.
- Ziglar, Zig. *Eu chego lá!*. Rio de Janeiro: Record, 1990.

Sobre o autor

ALLAN PERCY é especialista em coaching e em literatura de autoajuda e desenvolvimento pessoal. Presta consultoria a várias editoras espanholas e viaja pelo mundo em busca de inspiração para suas obras. Seus livros *Nietzsche para estressados*, *Oscar Wilde para inquietos*, *Kafka para sobrecarregados*, *Hermann Hesse para desorientados*, *Shakespeare para apaixonados*, *Einstein para distraídos*, *Tudo é possível*, *As vantagens de ser otimista*, *Pensar com os pés*, *Pepe Mujica* e *O turista interior*, todos publicados pela Editora Sextante, já venderam mais de 700 mil exemplares no Brasil.

INFORMAÇÕES SOBRE A SEXTANTE

Para saber mais sobre os títulos e autores
da EDITORA SEXTANTE,
visite o site www.sextante.com.br
e curta as nossas redes sociais.

Além de informações sobre os próximos lançamentos,
você terá acesso a conteúdos exclusivos
e poderá participar de promoções e sorteios.



www.sextante.com.br



facebook.com/esextante



twitter.com/sextante



instagram.com/editorasextante



skoob.com.br/sextante

Se quiser receber informações por e-mail, basta se cadastrar diretamente no
nosso site ou enviar uma mensagem para atendimento@sextante.com.br

Editora Sextante

Rua Voluntários da Pátria, 45 / 1.404 – Botafogo

Rio de Janeiro – RJ – 22270-000 – Brasil

Telefone: (21) 2538-4100 – Fax: (21) 2286-9244

E-mail: atendimento@sextante.com.br

Sumário

[Créditos](#)

[Prólogo: A origem da dieta espiritual](#)

[1. Preocupação](#)

[2. Estresse](#)

[3. Rigidez](#)

[4. Comparações](#)

[5. Inveja e ciúme](#)

[6. Obsessão pela opinião alheia](#)

[7. Julgamentos e críticas](#)

[8. Ira e ódio](#)

[9. Hostilidade e preconceitos](#)

[10. O ego](#)

[11. Ficar preso ao passado](#)

[12. Rancor](#)

[13. Procrastinação](#)

[14. Medo](#)

[15. Dispersão](#)

[16. Hipersensibilidade](#)

[17. Apatia](#)

[18. Impaciência](#)

[19. Perfeccionismo](#)

[20. Dúvidas](#)

[21. Dizer “sim” \(quando queremos dizer “não”\)](#)

[22. Desejo](#)

[23. Pessimismo](#)

[24. Apego](#)

[Bibliografia](#)

[Sobre o autor](#)

[Informações sobre a Sextante](#)